Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.

Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25.
Fernruf: 6105, 6275.

Anzeigen-Preis: Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats.

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | Poznań, den 15. April 1938 | Nr. 4

Die ewigen Pessimisten und die grundsätzlichen Nörgler haben noch kein Volk gerettet, wohl aber zahlreiche Völker und Reiche zerstört.

Adolf Hitler.

Wehe einem jeden, der nicht sein Schicksal an dasjenige der Gemeinschaft bindet.

Gottfried Keller.

Inhalt: Nr. 4.

Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25.
Fernruf: 6105, 6275.
Anzeigen-Preis: Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats.

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | Poznań, den 15. April 1938 | Nr. 4

Internationale Handwerks-Ausstellung 1938, Berlin

Der Verband für Handel und Gewerbe erhielt eine offizielle Einladung zum Besuch der Internationalen Handwerksausstellung in Berlin. In Zusammenarbeit mit Handwerkskammer und den hiesigen Handwerksverbänden erhielten wir für unsere Mitglieder die Zusage für Teilnahme an den Sammelreisen, die anlässlich der Handwerksausstellung von Posen aus nach Berlin veranstaltet werden. Unseren Mitgliedern wird dadurch die Möglichkeit geboten werden, diese Schau des gesamten handwerklichen Schaffens zu besuchen und eine Reihe von Erleichterungen bezüglich der Fahrtkosten usw. zu erhalten. Nähere Einzelheiten über die Fahrt können erst später bekanntgegeben werden.

Wir bringen einen Artikel über die I. Internationale Handwerksausstellung und die aus diesem Anlass organisierten Veranstaltungen.

Zum ersten Male in der Geschichte der Völker findet sich das Handwerk der Welt in gemeinsamer Ausstellungs- und Schaffensfront zusammen. Im Frühjahr 1938 tritt es mit der großzügigsten Veranstaltung auf den Plan, die je über handwerkliche Kultur, Leistung und Wirtschaftsbedeutung Bericht gab. In dem Ausstellungszentrum Europas, in Berlin, wird diese einzigartige Schau vom 28. Mai bis 10. Juli dieses Jahres durchgeführt als die Erste Internationale Handwerks-Ausstellung 1938.

Die modernsten und größten ständigen Ausstellungshallen, die technisch anerkannten Einrichtungen des gesamten Berliner Ausstellungsgeländes stehen der Schau zur Verfügung. 60 000 qm überdachter Fläche und 100 000 qm Freigelände werden für sechs Wochen das gewaltige „Handwerksquartier" von rund 30 Nationen sein.

Der Ausstellung sind zwei große Aufgaben gestellt: der breitesten Öffentlichkeit die wirtschaftlichen und moralischen Kräfte des Handwerks vor Augen zu führen und ihr am bewegten Bilde den Geist zu beweisen, der heute die Wiedergeburt des Handwerks beseelt. So hundertfältig und lebendig wie die Einwirkungen des Handwerks auf unseren Alltag und Festtag sind, wird auch das Panorama der Ausstellung sein.

In dem Riesenraum der Ehrenhalle werden unter den Farben der beteiligten Nationen einzigartige Musterschöpfungen des Handwerks stehen. Jedes Land wird hier eine besonders repräsentative und charakteristische Leistung zeigen. Anschließend breitet sich die Kulturhistorische Schau aus.

Sie wird die Entwicklung des Handwerks der ganzen Welt unter den großen geschichtlichen Gesichtspunkten schildern und nach fünf Kulturkreisen gegliedert sein: nach dem europäischen, islamischen, asiatischen, afrikanischen und südamerikanischen Kulturkreis.

Gleichsam in Jahrhundertstationen wird man den Entwicklungsweg durchwandern und seine überragenden Meilensteine — kostbarste Werke, ehrwürdige Urkunden, uraltes Handwerksgerät, erinnerungsreiche Zunftzeichen — bewundern können.

In der Internationalen Länderschau zeigen die Handwerksorganisationen der Welt typische und besonders fesselnde Werkstätten im Betrieb. Unmittelbarer, immer wieder wechselnder Blick ins volle Schaffen! Neben den Meisterleistungen des heutigen Handwerks werden hier auch die handwerklichen Organisationen dargestellt.

Die nächste Abteilung ist dem Deutschen Handwerk und seinem umfassenden Leistungsbericht vorbehalten. Wieder buntestes, bewegtestes Leben! Goldschmiede und Glasbläser, Edelsteinschleifer und Kunstschmiede und einige Dutzend weitere Handwerksberufe werden ihr Können hier unter Beweis stellen. Eine Sonderschau gilt dem Tischlerhandwerk als dem Schöpfer neuer deutscher Wohnkultur. Handwerkspresse und -literatur kommen gleichfalls in einer Sonderabteilung ausführlich zu Wort. Und dann wieder ein im weitesten Sinne internationaler Bezirk der Ausstellung, die Schau „Mode und Frisur in der Welt"! Eine Schau vor allem für die Frauen. Die modeschaffenden Handwerke der Welt — die Schneider, Schuhmacher, Putzmacher, Handschuhmacher und Friseure — zeigen, welchen Weg Mode und Frisur genommen haben und wie sie sich heute an ihrem Platze in das Bild einer neuen Kulturepoche sinnvoll einfügen. Das Handwerk als einfallsreicher, aber auch als verantwortungsbewußter Modeschöpfer — eine glitzernde Serie von Vorführungen, die auf Hunderttausende von Besuchern höchsten Reiz ausüben wird.

Es liegt auf der Hand, daß vom Handwerk aller Länder besonderes Gewicht darauf gelegt werden muß, im Rahmen dieser Ausstellung auch eine Abteilung zu finden, die auf breitester Grundlage die Rohstoffe, Hilfsmaschinen, Geräte und Bedarfsartikel des Handwerks zeigt.

Alle einschlägigen Firmen und Industriebetriebe finden also eine einzigartige Gelegenheit, hier ihre Spitzenleistungen und neuesten Errungenschaften zu einer wahren Parade der technischen Hilfsmittel zu vereinen. So wird diese Sonderschau allen Handwerkern und allen Handwerksberufen tausend praktische Winke und Anregungen vermitteln.

Neben der „Ersten Internationalen Handwerks-Ausstellung Berlin 1938" laufen zahlreiche Fachkongresse, Tagungen und Sonderveranstaltungen — ein reiches Programm, das mit dem großen Handwerkerfestspiel und den Besichtigungsfahrten ungezählte Besucher nach der Reichshauptstadt locken wird.

Vielseitiger und glanzvoller kann das Bild der „Ersten Internationalen Handwerks-Ausstellung“ der Welt nicht sein, als es in engem Einvernehmen mit der Internationalen Handwerkszentrale geplant ist. Durchführung und Wirkung der Schau werden die Worte erfüllen, die ihr der Präsident der Internationalen Handwerkszentrale, Prof. Buronzo-Rom, mit auf den Weg gegeben hat: „Diese Ausstellung soll nicht allein eine demonstrative Tat oder ein geniales malerisches Schauspiel sein, sondern vor allem ein zugkräftiges Mittel, um die Interessen einander näherzubringen und durch die gemeinsame Anregung auch die Völker miteinander zu verbinden. Die Internationale Handwerkszentrale beabsichtigt, auf diese Weise mit der Tat und nicht mit Worten dem großen Ziel des Friedens, der allen Handwerkern teuer ist, zu dienen. Denn das Handwerk wird um so reicher blühen, je heiterer der Himmel des Lebens ist und je menschlicher das Herz der Menschen!“

So ergeht jetzt in alle Welt der Ruf:

„Auf zur Ersten Internationalen Handwerks-Ausstellung 1938 nach Berlin!“

Für den Besuch der Ausstellung und der Fachkongresse sowie für die übrigen Veranstaltungen wird ein Gutscheinheft ausgegeben, das zum Preise von RM 7,50 bei den ausländischen Reisebüros erhältlich ist.

Das Heft, das gleichzeitig als Ausweis für die Erlangung von Fahrpreisermäßigungen auf den ausländischen Eisenbahnen gilt, enthält 8 Gutscheine:

1. für den Besuch der Internationalen Handwerks-Ausstellung
2. für das offizielle Ausstellungsabzeichen
3. für den Besuch der Fachkongresse
4. für den Festakt auf der Pfaueninsel am 28. Mai
5. für Kundgebung und Festspiel in der Deutschlandhalle 29.5.
6. für den Besuch der Int. Modeschau „Die Mode der Welt“
7. für freien Eintritt in die Berliner Museen
8. für Besichtigung des Olympiastadions (einschl. Führung).

Der Gutschein für die Fachkongresse berechtigt gleichzeitig zur Teilnahme an sämtlichen Veranstaltungen und Besichtigungen einschl. des kameradschaftlichen Beisammenseins mit den Berufskollegen aus den anderen Ländern.

Durch den Erwerb des Gutscheinheftes wird im voraus die Teilnahme an den Veranstaltungen, deren Besucherzahl beschränkt ist, gesichert.

Anzeigen, die sich lohnen

(Schluß).

Worauf kommt es bei der Gestaltung einer Anzeige in erster Linie an, auf den Inhalt oder die Form? Nun, der zugkräftigste Inhalt nützt nichts, wenn die Form oder Unform der Anzeige über diesen Inhalt hinwegsehen läßt. Die Anzeige ist dann so gut wie nicht da. Ein Hauptfehler, der dieses Nichtdasein verschuldet, liegt in der Überhäufung mit Inhalt. Zehn sachlichen Kaufanreizen wohnt sicherlich mehr Kraft inne als dreien davon. Aber wenn die zehn ihre stärkere Kraft nicht ausstrahlen, weil sie die schlechtere Form der Anzeige verschulden, dann ist eben der Strom von dreien solcher Kaufanreize unendlich viel stärker, weil sie dem Entwerfer der Anzeige die Freiheit für ein besseres Äußere lassen und damit den Leser wirklich erreichen. Also: nicht alles in eine einzige Anzeige hineinpressen, was man Gutes über sich und seine Ware zu sagen weiß! Da die Anzeige ohnehin nur ein Glied in der Kette von Anzeigen sein sollte, erübrigen wir durch diese Sparsamkeit den Stoff für die nächsten Anzeigen. Wir können das Anzeigenrund in sich abstimmen; wir kommen dem Leser oft, aber wir wiederholen uns wenig, werden ihm also nie langweilig. Die Überzeugungsgründe häufen sich bei ihm, bis er ihnen erlegen ist. Bei Anzeigen für Markenwaren, die sich bereits durchgesetzt haben, fehlt nicht selten der Inhalt ganz oder ist durch eine begründungslos gegebene Aufforderung ersetzt. „Putzt die Zähne mit Glanzerol!“ Das genügt!

Wie indessen die Wirkung eines solchen Befehls zu steigern ist, beweist ein bekanntes Werk, daß die Losung ausgibt: Nicht einfach „eine Tube Zahnpasta“ fordern, sondern „Glanzerol!“ Indem sich diese Aufforderung über allgemeine Aufforderungen wie: „Wascht mit...!“, „Bohnert mit...!“, „Kauft...!“, hinauserhebt, wird sie bestimmter und wirklichkeitsnaher. Sie leuchtet ein und bezwingt! Zugleich weist sie alle andere Ware ab, ohne daß sie sich an dem Wettbewerber versündigt. Denn das sei bei der Gelegenheit eingeschaltet, die Herabsetzung des Wettbewerbers verbietet die kaufmännische Ehre. Der Kaufmann darf die Güte und die Vorzüge seiner Ware uneingeschränkt schildern, der Fingerzeig auf die Fremde Leistung hat zu unterbleiben! Auch dem Gerissenen ist keine Lücke gelassen. In der Werbung läßt sich unter Umständen selbst mit der Wahrheit täuschen. Es braucht sich niemand einzubilden, daß er damit heute noch durchkomme. Entscheidend für die **B e u r t e i l u n g** ist nicht der Wortlaut einer Anzeige, sondern **der Eindruck**, den sie auf denjenigen Leser macht, auf den sie berechnet ist. Wer Anzeigen abzufassen hat, prüfe deshalb stets, ob er nicht ungewollt dem Wettbewerber zu nahe tritt oder gegen die Wahrhaftigkeit in der Werbung verstößt. Er sei vorsichtig vor allem gegen Ausdrücke wie **einzig**, unerreicht, noch billiger ist strafbar — und wo mit sonst **Klettersüchtige** noch über den Chimborasso hinaus möchten!

Da die Werbung deutsch betrieben werden soll, worin auch der Geschmack eingeschlossen ist, sind gewisse Anzeigen tatsächlich unmöglich geworden, die auch ohne besondere Bestimmungen nie hätten möglich sein sollen. Da holt auf einem Anzeigenbilde ein Scharfrichter mit dem Beil aus, der Schächer kniet mit gefesselten Händen vor dem Block, darunter lasen wir das Schlagwort. „Hingerichtet“ und dann im Texte weiter: „seien ihre Augen auf“ — nun, worauf? Vielleicht auf die billigen Anzüge eines Konfektionsjuden! Solche Geschmacksverirrungen sind, wie gesagt, unmöglich geworden, aber der grundsätzliche Fehler dieser Anzeigen ist damit nicht ausgerottet. Dieser Fehler besteht darin, daß der Blickfang, also Bild oder Schlagwort oder beides, und der sachliche Inhalt der Anzeige auseinanderklaffen, gar nichts miteinander zu tun haben. Wir setzen ein Beispiel hierher, das wir wie alle unsere Beispiele der Praxis entlehnen und, wo es geht, dabei nur den Urheber verdunkeln:

Merkspruch!

Die Fässer ...... zum Weine
Zum Korn ...... die Säcke
Der Tuchhändler kauft seine
Tinte bei Recke!

Mit dem verteufelten Reim „Weine — seine“ wollen wir uns nicht aufhalten, sondern nur damit, daß hier ein Schlagwort und zwei Zeilen — mehr als die Hälfte des Anzeigenraumes und des Anzeigeninhaltes — nutzlos vertan sind. Ein anderes Beispiel: Wir finden in einigen großstädtischen Tageszeitungen eine viertelseitige Anzeige — zu beachten: in einigen großstädtischen Zeitungen, nicht in Landzeitungen. Eine an sich geschmackvolle Zeichnung dient als Blickfang: ein Bauer an der Seite seines Pferdes. Das Schlagwort: „So, wie der Bauer.“ Die Fortsetzung: „pflügen und säen muß, um zu ernten, soll jeder daran denken, daß nichts wachsen kann, ohne daß Arbeit...“, jetzt erst kommen wir dem Ziel näher. „und Sparsamkeit eine Grundlage geben.“ Und nun endlich kommt das Schlagwort, das von vornherein die Anzeige hätte beherrschen sollen: „Dein Geld bring' zur Spar-

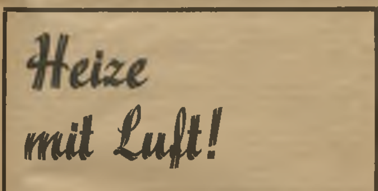


kasse!" Ob der Leser jetzt wirklich noch geneigt ist, weiterzulesen, zu erfahren, auf welche Sparkasse er gehen soll? Hier ist, wie häufig noch ärger, ein unleidlicher Umweg vom Blickfang zum Zweck der Anzeige gegangen. Kostbarer Raum ward verschwendet, der Leser nicht zur Sache hin-, sondern zunächst einmal von ihr weggelenkt. In einer guten Anzeige müssen Bild, Schlagwort und sachlicher Inhalt eine Einheit sein, das heißt der Blickfang muß den inhaltsvollen Text unterstreichen, ergänzen, erläutern. Bild und Schlagwort haben eine doppelte Aufgabe: Sie sollen Spannung erregen und womöglich ein Teil des Inhalts sein. Geistlos sind deswegen auch Schlagworte wie „Achtung!" und „Aufgepaßt!" Niemand gibt acht und niemand paßt auf — selbst ein Bündel Ausrufezeichen vor und hinter diesen Wörtern ändert daran nichts. Vom Übel sind auch verneinende Schlagwörter, wie „Kaufen Sie nicht!", wenn man doch kaufen soll. Ein Berufskamerad, der in diese Art von Werbung vernarrt war, leistet sich folgende Eigenwerbung:

Einer, der nichts kann,
was nicht Hand und Fuß hat, sucht zum
1. Juli als Reklamefachmann Stellung usw.

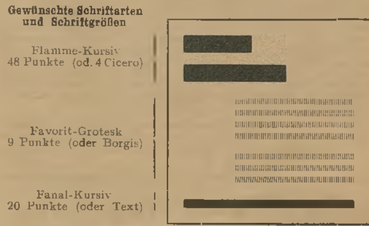
Bild und Schlagwort sind nicht die einzigen Mittel, den Blick der Umworbenen einzufangen. Die Umrandung der Anzeige, der Charakter der Schrift, die Anordnung des Satzes, die Umkehr von Schwarz und Weiß (schwarz der Untergrund, weiß die Buchstaben) sind wertvolle Hilfen. Auch eine ungewöhnliche Größe tut das ihre; es braucht nicht gleich eine ganze Seite zu sein — ein schmaler senkrechter Streifen ist beispielsweise geeignet. Ein hervorragender Blickfang entsteht durch das Aussparen unbedruckten Raumes. Der nicht bedruckte, freie Raum um und im Text einer Anzeige ist vielfach der werbekräftigste Teil einer Anzeige. Wer diese Mittel geschickt zu benutzen weiß, wird viele werbewirksame Anzeigen entwerfen können, ohne daß er einen Künstler zu bemühen braucht. Manche urwüchsige Anzeige läßt sich schon am Setzerkasten herrichten. Als Beispiel diene die Anzeige „Hamburg—Rotterdam".

Der handgesetzte Pfeil ist Blickfang; zugleich aber scheint er zu sprechen: „Wir fahren und befördern Güter von Hamburg nach Rotterdam". Die Bedeutung des weißen, freien Raumes wird an diesem Beispiel ebenso sichtbar, wie es lehrt, daß knapper Text ein einprägsamer Text ist. Wer einen Anzeigentext abgefaßt hat, der sollte sich vor der endgültigen Gestaltung der Anzeige noch einmal fragen: Was könnte ich wohl noch ohne Einbuße streichen? Jedes Wort, das ohne Schaden wegbleiben kann, ist noch zuviel in einer Anzeige — es sei denn, man muß aus Schönheitsgründen Zeilen auffüllen. Auch dieser Fall kommt vor!



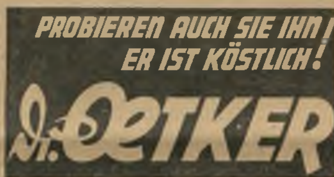
Die Anzeige „Heize mit Luft" ist ebenfalls mit der Hand gesetzt.

Wahrscheinlich hat für diese Anzeige zuerst der Text vorgelegen, für den dann die Form gesucht und auch aufs Glücklichste gefunden worden ist. Man kann auch den umgekehrten Weg gehen und zunächst eine Form für den nur ungefähr beabsichtigten, aber noch nicht stilisierten Text suchen. In dem einen wie dem anderen Fall entwirft man sich eine Skizze, die für die Anzeige „Heize mit Luft" — etwas verkleinert und verkürzt — so ausgesehen hätte:



Hat man erst einige Male solche Rohentwürfe angefertigt, dann ist man bald dahinter gekommen, daß die Wirkung der guten Anzeige in der Aufteilung des Raumes nach Vierecken, Rechtecken, Kreisen usw. und ihrem Verhältnis zueinander liegt. Aus diesen Rohentwürfen entwickelt sich dann auch von selbst die Notwendigkeit zur Anwendung von Bildstöcken oder anderen drucktechnischen Hilfen.

Eine Anzeige, die das Schwarze in Weiß und das Weiße ins Schwarze verkehrt („Negativ"), kann sowohl gesetzt wie gezeichnet sein, nur ist in jedem Falle ein Druckstock erforderlich. Hier ist ein Teilstück einer gezeichneten Anzeige:



Zeichnung und Druckstock verteuern natürlich eine Anzeige, indessen ist eine solche Verteuerung unerheblich und sie lohnt sich fast immer, wenn häufig angezeigt wird. Dank der heute einheitlichen Spaltenbreite läßt sich ein Druckstock nacheinander in den verschiedensten Zeitungen verwenden.

Die Farbverkehrung braucht sich nicht auf die ganze Anzeige zu erstrecken; man kann sie vortrefflich in Verbindung mit der gewöhnlichen Druckweise verwenden, etwa als Kopfleiste, als breiter und beschrifteter Rahmen, als Seiten- oder Mittelbalken. Wird das Negativ als Kopfleiste benutzt, dann achte man darauf, daß sie wirklich als zur Anzeige gehörig empfunden wird. Man sieht nicht selten Anzeigen dieser Art, in denen der Kopf wie eine selbständige Anzeige erscheint, also kein Gewinn, sondern geradezu ein Verlust für die Wirkung ist. Man kann auch im Negativ selber wieder einen weißen Raum aussparen, der nun ein Schlagwort oder die Firma aufnimmt. Besonders wirksam ist eine Negativanzeige, die sich mit leeren Flächen umgibt — etwa als ein hochkantig auf die Spitze gestelltes Rechteck. Der dadurch von selbst entstehende freie Raum, womöglich noch vergrößert, löst die Anzeige völlig von der Nachbarschaft ab.

Die Wirkung der Negativanzeige beruht darauf, daß sie eine Regel außer Kraft setzt, nämlich die, daß das Schwarze die Buchstaben seien. Diese Wirkung hört auf, sobald die Ausnahme zur Regel wird, und das wird schon spürbar, wenn mehrere Negativanzeigen auf der gleichen Seite Aufmerksamkeit erstreben. Man hüte sich deshalb, mit seiner Negativanzeige in die unmittelbare Nähe ähnlich aufgezogener Anzeigen zu geraten! Man vergesse überhaupt nie, daß keine Anzeige für sich allein dasteht, es sei denn, sie füllt eine ganze Seite. Eine Anzeige „als Ding an sich" kann wunderschön sein, in die Anzeigenumwelt gesetzt, wird sie vielleicht zu einem Versager. Grundsätzlich sollte der Schriftcharakter auch dem angewiesenen Gegenstand angepaßt sein; der Druck aber, den benachbarte Anzeigen ausüben, zwingt uns manchmal, statt der — sagen wir: für ein Schmuckwarengeschäft — angemessenen leichten Schrift eine schwerere zu wählen.

Bilder und Zeichnungen müssen so gewählt und ausgeführt, die Druckstöcke derartig hergestellt sein, daß sie auf dem in Betracht kommenden Papier — zum Beispiel bei Tageszeitungen auf rauhem, holzhaltigem Papier — klar herauskommen. Niemals

darf ein Bild kitschig sein, aber auch niemals künstlerisch in dem Sinne, daß es eine Werbewirkung nicht hat. Der von dem Nur-Künstler gewöhnlich gelieferten stilisierten Zeichnung ist das naturgetreue Bild, wenn es zugleich zum Blickfang taugt, vorzuziehen: zum Beispiel das Auto in der Ausführung einer ganz bestimmten Marke der anzeigenden Fabrik, der Füllhalter, eine bildlich leicht wiederzugebene Neuerung. Die Gefahr, sich mit dem Bilde dem Kitsch zu nähern, besteht leider sehr oft bei humoristisch gedachten Anzeigen. Scherz und Witz sind durchaus in der Reklame erlaubt, aber sie müssen treffend sein. Der gequälte „Humor", die entsetzliche, lustig sein sollende Reimerei in manchen Anzeigen ödet den Leser an. Das ist aber nicht der Zweck einer Anzeige!

Wenn man überhaupt von einer besten Anzeigenform reden könnte, dann würden wir als die beste diejenige ansprechen, die ohne ein Bild die Wirkung einer Anzeige mit Bild hat. Ein Beispiel:

Kleidsame Wollstoffe
Seiden und Kunstseiden
in geschmackvollen Neuheiten

Indanthrenstoff
Vistramusselin
Wollmusselin

in grosser Auswahl! — Sehr preiswert!

ALLBEKANNT
GROSSE HAUPTSTR. 9

Die Firma, der wir diese Anzeige abguckten, zeigt seit Jahren immer in einer ähnlichen Weise an. Das ist ein gesunder Grundsatz. Von Ausnahmen abgesehen, sollte man ja der Anzeige sofort ansehen, woher sie kommt. Das erhöht ihren Wert! Dieses Wiedererkennen wird erzielt durch die Art des Drucksatzes, durch eine regelmäßig angebrachte Firmenmarke, ist aber auch sonst auf mancherlei Art zu erreichen. Jedesmal, wenn die vorstehende Anzeige erschien, fiel sie uns in die Augen. Sie hatte die Oberhand auf der ganzen Seite. Ihr besonderer Wert beruht darauf, daß der — verkürzte — Firmenname selber als Schlagzeile erscheint und daß er dank seines Ansehens auch wirklich ein Schlagwort (nicht nur eine Schlagzeile!) ist. Der Name ersetzt also jeden andern Blickfang und erreicht damit eine im höchsten Maße wirtschaftliche Ausnutzung des Raumes. Umgekehrt wird wiederum der Blickfang zum Werkzeug, das der Leserschaft den Firmennamen gewaltsam ins Gedächtnis hämmert. Also: der Aufmerksamkeitserreger vereinigt sich mit dem eigentlichen Anzeigenzweck zu eins.

Wir lassen ein Beispiel folgen, in dem diese Einheit nicht im Firmennamen, sondern im Verkaufsgegenstand hergestellt ist:

Wenn Sie zu Ihrem Sommer-Kostüm oder Komplet noch eine feine sportliche Bluse brauchen und nicht viel Geld ausgeben möchten — dann kommen Sie zu uns! Wir haben für Sie entzückende modische

BLUSEN

wertvoll in der Arbeit und im Stoff, in vielen reizvollen Formen und Ausführungen, darunter Einzelstücke zu einigen überraschend niedrigen Preisen:

3⁹⁰ 6⁹⁰ 8⁹⁰

Mit der Straßenbahnlinie 33 oder dem Autobus F zu

Meier & Müller, Geschäftsstraße 7

Es leuchtet ein, daß diese Anzeige die Firma selbst nicht ebenso günstig in die Erscheinung setzt. Vielleicht sind Meier & Müller weniger bekannt als Firma Allbekannt, und darum machten sie es schon deshalb auf ihre Weise richtig. Sie wollen ihren Firmennamen erst zum Schlagwort hinaufarbeiten. Das tun sie, indem sie billige Blusen anbieten, eine ganz bestimmte Ware zu einem ganz bestimmten Preis. Hierin liegt die Überlegenheit dieser Anzeige vor der vorigen. Allbekannt erinnert nur daran (die Firma kann es sich leisten!), daß sie da ist. Wer einkaufen will, wer ohnehin „in die Stadt geht", wird bei ihr vorsprechen. Meyer & Müller aber veranlassen die Leserin unmittelbar zum Kauf. Fräulein Liebreich hatte bis zur Stunde gar nicht vor, sich eine neue Bluse anzuschaffen — für 3 Mark 90 aber, das wäre doch zu überlegen! sie wird sich morgen einmal die Blusen ansehen. Überdies wird sie ihre Freundin bitten, mitzukommen. Die Firma Meier & Müller hat damit das schwerste aller Werbestücke geschafft: jemanden sofort zu einer Handlung zu bestimmen! Es ist zwar nichts dagegen einzuwenden, daß man dieses Ziel mit Schlagworten wie „Kommen Sie noch heute!" oder „Schreiben Sie sofort!" zu erreichen versucht, aber der Hauptanreiz kann nur von dem sinnvollen Teil der Anzeige und von ihrer Gesamtwirkung ausgehen. Die Aufforderung allein zieht nicht! Der Hinweis auf die Straßenbahnlinie und Autobus war im Text ursprünglich nicht vorgesehen. Da aber Schlagzeilen zweckmäßigerweise durch schwächer gehaltenen Satz voneinander getrennt werden, entstand diese Einfügung. Aus der drucktechnischen Not wurde eine den Inhalt bereichernde Tugend. So wächst die gute Anzeige heran!

Wer Anzeigen abfaßt, der verliebt sich leicht in einen anscheinend gelungenen Entwurf. Es genügt aber nicht, daß uns selber die Anzeigen gefallen; sie müssen sich inmitten einer Schar einander bedrängender Anzeigen den anderen, den Lesern, angenehm bemerkbar machen. Man erlebt dabei Überraschungen. Anzeigen, auf die man Berge glaubte bauen zu können, erweisen sich als Flugsand. Anzeigen, mit denen man es bloß einmal versuchen wollte, nachdem sie der Werbeleiter oder der Zeichner — wenn auch nicht unserer Erwartung entsprechend — entworfen hatten, wurden zum Großen Los. Darum urteile man über einen Anzeigenentwurf zunächst so gut es Verstand und Geschmack zulassen, dann aber richte man sich einzig nach dem tatsächlichen Erfolg — nicht gefühlsmäßig, sondern wo angängig durch zahlenmäßige Überprüfung! „Bl. f. j. K." Hans Gloy.

Wie liest man eine Fachzeitschrift?

Wie im Reiche sollte auch bei uns dem Fachbuch und der Fachzeitschrift ein sorgfältigeres Studium gewidmet werden. Zur Erweiterung des beruflichen Könnens und Wissens ist deshalb ein regelmässiges Durcharbeiten der unserem Zeitschriftenzirkel zugehenden Fachzeitschriften zur Pflicht zu machen. Der nachfolgende Artikel, dem „Deutschen Kaufmann" 2/38 entnommen, möge deshalb jedem in seinem Beruf vorwärtsstrebenden Mitgliede ein wertvoller Hinweis sein. Den Vorständen wird gleichzeitig nahegelegt, den aus den Fachzeitschriften erarbeiteten Stoff zum Gegenstand von Vorträgen und Aussprachen machen zu lassen.

Ja, liest „man" sie denn überhaupt?

Was das Verhältnis „von Fachzeitschrift zu Mensch" betrifft, so bestehen hier offenbar zwei Möglichkeiten: man bestellt sie — oder man bestellt sie nicht. Bestellen heißt allerdings noch nicht: lesen. Wir unterstreichen forschend abermals: es gibt Leute, die die Fachzeitschrift zum Einwickeln des Frühstücks benutzen und, vielleicht, auch noch zu anderen Zwecken (reden wir nicht darüber); und es gibt Leser. Aber diese fein-säuberliche Unterscheidung genügt uns auch noch nicht; denn Leser und Leser ist zweierlei. Man kann die Zeitschrift im D-Zug-Tempo überfliegen, hier

ein bißchen anknabbern, da ein bißchen aufpicken, dort den Anfang und hier den Schluß lesen.

Man kann sie aber auch durcharbeiten; ja, man kann sie sogar planmaßig durcharbeiten.

Das wissen die wenigsten Leser, oder, wenn sie es schon wissen, so machen sie doch von ihrem Wissen (wie oft im Leben) keinen Gebrauch.

Ich benutze oft die Gelegenheit, mich mit recht vielen Leuten über diese Dinge zu unterhalten; nicht nur über das Lesen von Fachzeitschriften, sondern auch von Fachbüchern — denn beide stehen ja in einem engen Zusammenhang; davon soll nachher noch die Rede sein.

Dabei fallt mir eine Tatsache immer wieder auf, die überhaupt für die gesamte Berufsbildungsarbeit der meisten Menschen gilt, von der das Lesen von Fachschrifttum ja nur einen Teil bildet: die Tatsache, daß die meisten planlos arbeiten; das heißt aber: unwirtschaftlich, unkaufmannisch.

Man kann nicht alles wissen, und man kann nicht alles lernen. Die ungeheure Ausdehnung des modernen Wirtschaftslebens bringt notgedrungen eine sehr weitgehende Arbeitsteilung mit sich. Aber es kommt auch gar nicht so sehr auf den Umfang wie auf die Tiefe des Wissens an. Eins hangt ja immer mit dem anderen zusammen, und wer sich bemüht, ein begrenztes Gebiet gründlich durchzuarbeiten, der wird von selbst bald über die Grenzen hinaus zu anderen Gebieten gelangen.

Diese Arbeit wird nun wertvoll unterstützt durch das Lesen von Fachzeitschriften. Man wird von keinem Menschen erwarten, daß er die Zeitschrift Wort für Wort, Satz für Satz von A bis Z durchackert; das tut ja sowieso niemand.

Wohl aber kann man dringend zwei Verfahren empfehlen: namlich diejenigen Abhandlungen, die nicht unserem engeren Arbeitskreis angehören, aufmerksam durchzulesen; so vermeiden wir die Gefahr, einseitige Spezialisten zu werden, die nichts kennen als ihre kleine Welt. Vielleicht konnen wir aus „fachfremden" Aufsatzen gerade für unsere Arbeit sehr wichtige Anregungen erhalten.

Das zweite Verfahren: alle Veröffentlichungen, die unsere eigene Berufsarbeit im engeren Sinne betreffen, werden wir so gründlich wie moglich durcharbeiten, und zwar planmaßig.

Das heißt: diese Arbeit muß in einen großeren Rahmen eingespannt werden. Man kann fünfzig Jahre lang und mehr Fachaufsatze lesen, Fachvortrage besuchen, ohne mehr zu erreichen als eine ungeordnete Anhaufung von allen möglichen Wissensbrocken, mit denen sich wenig anfangen laßt, weil sie, sagen wir einmal: unorganische Zusammenballungen in unserem Gehirn bilden.

Da man, wie gesagt, unmoglich alles und noch unmöglicher alles auf einmal lernen kann, muß man schon eine Auswahl treffen, die den eigenen Neigungen und Fahigkeiten entspricht — sofern man nicht vorzieht, sich mit „abgeschlossener" Bildung recht früh zur ewigen Ruhe zu setzen; aber für solche Leute sind ja die Fachzeitschriften sowieso nicht bestimmt.

Nachdem wir aber einmal diese unerlaßliche Auswahl getroffen haben, gilt für alle Weiterbildung: I m A n f a n g w a r d e r P l a n!

Man kann immer wieder eine Zeit- und Kraftverschwendung sondergleichen feststellen, wenn man sieht, wie arbeitswillige Kameraden mal hier, mal da etwas anfassen, dann wieder liegenlassen, ohne Plan und Ziel, und deshalb ohne Erfolg.

Und dabei wird es dem Leser heute so leicht gemacht, sich selbst einen festen Arbeitsplan aufzustellen. Es gibt große Sammelwerke, die einen Überblick über das gesamte Berufswissen bieten und meist auch umfangreiche Schrifttumsangaben enthalten. Es gibt ferner die Fachbuchlisten, die es jedem leicht machen, planmäßige Berufsfortbildung zu treiben.

Was hat das alles mit den Fachzeitschriften zu tun? Sehr viel. Eine Zeitschrift kann immer nur Teilarbeit bieten: die Grundlagen muß sie voraussetzen; denn diese kann sie unmoglich immer wieder von neuem darstellen. Deshalb ist die Zeitschrift nicht etwa überflüssig; im Gegenteil: sie bildet die unerlaßliche Erganzung und Anwendung des Grundwissens. — Es sind vier große Faktoren, die unser Berufswissen und -konnen formen: Fachbuch, Fachzeitschrift, Fachunterricht — und das Betriebsleben selbst.

Alle vier sind eng miteinander verbunden und aufeinander angewiesen; und wer eins davon vernachlassigt, bleibt notgedrungen unvollkommen in seiner Berufsausbildung. Im Mittelpunkt steht natürlich der Betrieb; denn alle Fachausbildung zielt dahin, hochstmogliche Leistungen im Betriebe zu erreichen. Diese Leistungen werden im Betriebe dauernd angewendet und durch neue Erfahrungen ausgebaut; aber sie erhalten ihre Grundlegung durch Fachbuch, Fachzeitschrift, Fachunterricht. Fachbuch und Fachunterricht bilden das Fundament; als Erganzung und standige Übung und Anwendung tritt die Fachzeitschrift hinzu; die Auswertung endlich bildet die Betriebsarbeit. Alle Facharbeit aber muß erfolglos bleiben, wenn die einfachsten Voraussetzungen der Allgemeinbildung fehlen; je grundlicher diese ist, desto besser werden die Berufsleistungen sein.

Wir konnen diese Stufenfolge bildlich etwa so darstellen:

Betrieb
Fachzeitschrift
Fachbuch — Fachunterricht
Allgemeinbildung

Erst wenn wir so die Aufgabe der Fachzeitschrift richtig erkannt haben, können wir sie auch zweckmaßig auswerten.

Wie kann das geschehen? Hier sind verschiedene Wege moglich. Wir können die Aufsatze, die in unseren engeren Arbeitsbereich fallen, anstreichen oder ausschneiden und in Mappen sammeln. Das ist natürlich nur eine technische Maßnahme; der Hauptzweck liegt in der richtigen Durcharbeitung. Für sie empfiehlt sich eine ahnliche Arbeitsweise wie für die des Fachbuches. Man wird zunachst am besten den ganzen Aufsatz von Anfang bis zu Ende langsam und aufmerksam lesen, um einen ersten Überblick zu gewinnen.

Manches, das im Anfang unklar erschien, wird sich vielleicht im Laufe der Ausfuhrungen aufklaren. Dann beginnt die eigentliche Arbeit: die zweite Lesung, bei der man sich nun, rücksichtslos gegen sich selbst, so lange mit dem Inhalt herumschlagen sollte, bis man ihn völlig verstanden hat. Das wird freilich nicht immer so einfach sein, wie wir es eben hingeschrieben haben; denn oft werden die eigenen Fachkenntnisse, aber auch die allgemeinen Kenntnisse nicht ausreichen. Gerade deshalb haben wir ja vorhin die Zusammenhange zwischen Allgemeinbildung, Fachbuch, Fachunterricht und Fachzeitschrift gezeigt. Denn nun heißt es, wenn man überhaupt irgendwelchen Nutzen von seiner Fachzeitschrift haben will: die Lücken schließen! Man wird also zum Fachbuch greifen, aber auch zum Konversationslexikon, zum Fremdwörterbuch und ahnlichen Werken. Natürlich kann man auch Kameraden fragen, den Unterrichtsleiter; der Chef selbst, wenn er ein einsichtsvoller Mensch ist, wird nicht bose, sondern erfreut sein, helfen zu können; auch die Schriftleitung der Fachzeitschrift selbst wird immer gern Auskunft geben oder der Berufsverband.

Hauptsache ist, hier wie immer: daß man nicht locker laßt, sondern den Dingen auf den Grund geht. Das ist zuerst oft recht muhsam; aber bald wird man sehen, wie die Krafte wachsen und das Begreifen leichter fallt.

Aber das ist noch nicht alles. Wir müssen uns selbst prüfen, ob wir nun tatsachlich alles verstanden haben. Das geschieht am besten, indem wir den Inhalt mit eigenen Worten wiedergeben, sei es in Form eines Monologes zu mitternachtiger Stunde, sei es im Gesprach mit guten Freunden. Das zweite Verfahren ist günstiger; denn niemals wird einem etwas klarer, als wenn man es anderen klarmachen muß.

Es wird sich weiter empfehlen, den Inhalt des Aufsatzes möglichst kurz zusammenzufassen und in Gestalt einer Tabelle oder eines Strichbildes darzustellen — Zeichnungen pragen sich immer besser ein als Worte. Damit kommen wir zu einem weiteren Punkt: es ist zwar erfreulich, wenn man einen Aufsatz restlos verstanden hat; besser ist, wenn man seinen Inhalt b e h a l t. Gründliches Durchdenken und zeichnerische Darstellung sind schon zwei wichtige Hilfsmittel; das sicherste ist aber immer: die Wiederholung. „Wer einmal liest, behalt es nicht!“, könnte man sagen. Holen wir doch von Zeit zu Zeit die Aufsatze wieder hervor! Inzwischen sind unsere Erfahrungen gewachsen, wir haben jetzt vielleicht noch mehr Nutzen vom Lesen; auf alle Falle vermeiden wir, daß der Inhalt in Vergessenheit gerat und damit unsere muhselige Arbeit vergeblich wird.

Einmal lesen, zweimal lesen, restlos begreifen, mit eigenen Worten wiedergeben, bildlich darstellen, öfter wiederholen und, fügen wir hinzu: überlegen, wo man das Gelesene im Betrieb verwerten könnte — man sieht, es ist allerhand, was wir dem Leser zumuten!

Aber wir muten es ihm ja nicht für jeden Aufsatz zu und nicht aus Schikane, sondern doch nur deshalb, damit er mehr leistet im Beruf.

Und wir wissen, daß dies eine Aufgabe ist, die nicht mehr dem einzelnen überlassen bleiben kann, sondern deren Erfüllung heute die Gemeinschaft von jedem, und mit Recht, verlangt.

H a n s J ü n e m a n n.

Verbands-Nachrichten

Mitteilungen der Hauptgeschäftsstelle.

Am 1. April verließ der bisherige Leiter unserer volkswirtschaftlichen Abteilung, Dipl. Volkswirt Gustav Liß. Posen, um einem Rufe nach Warschau zu folgen. Für seine Arbeit im Verbande und als Geschaftsführer der „Merkator“ G. m. b. H. gebührt ihm unser aller Dank.

Die Hauptgeschäftsstelle
i. A.: Dr. Thomaschewski.

Anläßlich meines Fortganges von Posen spreche ich allen Mitarbeitern und Verbandsmitgliedern für das mir entgegengebrachte Vertrauen in meiner Verbandsarbeit meinen herzlichen Dank aus. Ich bitte dieses Wohlwollen auch meinem Nachfolger, Herrn Diplom-Kaufmann Leopold Harlos, entgegenbringen zu wollen.

G u s t a v L i ß, Dipl. Volkswirt.

A n g e b o t e:

Hotel und Gasthaus mit Konsens in Kreisstadt in Pommerellen zu verpachten. A 5838.
Sattlerei und Wagenlackiererwerkstatt, gut eingeführtes Geschaft in größerer Stadt in Pommerellen zu verpachten. A 5738
Sattler- und Tapezierwerkstatt in größerer Stadt der Provinz zu verpachten oder verkaufen. Günstige Lage. A 5638.
Schuhwarengeschaft und Schuhmacherei in Großstadt in Pommerellen zu verpachten. A 5238.
Tischlerei, Großbetrieb in Pommerellen zu verpachten. A 5538.
Schuhmacherwerkstatt in größerem Dorf zu verpachten. A 4438.
Werkstatt zur Herstellung von Zementwaren zu verpachten. Absatz vorhanden. A 4338.
Backerei in größerer Stadt der Provinz zu verpachten. A 5138.
Backerei in größerem Dorf in Pommerellen zu verpachten. A 4538.
Kolonialwarengeschaft in Großstadt in Pommerellen zu verpachten. A 5338
Schlosserwerkstatt mit Fahrradgeschaft in Pommerellen altershalber zu verpachten. A 4238.
Schlosserwerkstatt in größerer Kreisstadt der Provinz zu verpachten, da Besitzer zu alt. A 3938
Stellmacherwerkstatt, modern eingerichtet, zu verpachten, Holz- und Warenlager im Werte von 1 700 zł vorhanden. A 3738.
Schmiedewerkstatt zu verpachten, Handwerkszeug und Maschinen sind kauflich zu übernehmen. A 3638.
Schuhmachermeister findet in Kleinstadt der Provinz Existenz. A 3438.
Geschaftsgrundstück in Stadt der Provinz mit zwei Läden zu verkaufen. Kein Grenzgebiet. A 2638.
Gastwirtschaft in großer Stadt der Provinz an tüchtigen Gastwirt mit nötigem Betriebskapital zu verpachten. A 2538.
Friseur für Stadt der Provinz gesucht, eigene Einrichtung erforderlich, Familienvater bevorzugt. A 2138.
Friseur für größere Stadt der Provinz gesucht. A 2038.
Fleischerei in Stadt in Pommerellen zu verpachten, Maschinen und Einrichtungen vorhanden. A 1638.
Kolonialwaren- und Eisenhandlung in Stadt in Pommerellen zu verpachten. A 1438.
Böttcherei, wegen Tod des Meisters zu verpachten, für tüchtigen Fachmann günstige Entwicklungsmöglichkeiten A 1338.
Stellmacherwerkstatt im Kreise Bromberg zu verpachten, eigenes Werkzeug erforderlich. A 938.
Böttcherei, gut eingeführtes Unternehmen, altershalber zu verpachten. 1238.
Backer findet Existenz in deutscher Siedlung A 4138.
Schuhmacher findet Existenz in deutscher Siedlung. A. 4038.
Autowerkstatt in Großstadt zu verpachten. Handwerkszeug im Werte von ca. 1000 zł müßte übernommen werden. A 538.
Handwerkszeug für Stellmacher zu verkaufen. A 338
Tischlerhandwerkszeug zu verkaufen, gut erhalten. Wert ca. 300 zł. A 238
Getreide- und Futtermittelhandlung, gute Umsatze, altershalber zu verpachten. A 4638.
Geschaftsgrundstück mit guten Mietseinnahmen in Stadt der Provinz, kein Grenzgebiet, zu verkaufen. A 2338
Steppmaschine für Schuhmacher zu verkaufen, ca. 200 zł. A 5038.

N a c h f r a g e:

Fischerei zur Pacht gesucht, Kaution kann gestellt werden N 838.
Tischlerei fur selbständigen Tischler mit Handwerkskarte zur Pacht gesucht. N 638
Mühlen zu Kauf und Pacht gesucht. N 138, N 238.

Nahere Auskunft erteilt auf Anfragen unter Angabe des Aktenzeichens die Hauptgeschaftsstelle des Verbandes für Handel und Gewerbe, Poznań, Al. Marsz. Pilsudskiego 25. Den Anfragen ist Rückporto beizulegen, da sonst keine Antwort erteilt wird.

Für unsere Mitglieder.

Alte Fachzeitungen von 1937 und z. T. auch 1936 für Handwerker und Kaufleute werden an unsere Verbandsmitglieder kostenfrei abgegeben. Jeder strebsame Handwerker kennt den Wert, den ein Jahrgang oder auch nur einige fortlaufende Nummern einer guten Fachzeitschrift bilden. Mitglieder, die Interesse an den Heften haben, werden gebeten, sich unter Angabe ihres Berufes an die Hauptgeschäftsstelle um Uebersendung bzw. Aushändigung der Zeitungen zu wenden. Wird Uebersendung durch die Post gewünscht, so ist das Porto für das Paket vorher einzusenden.

Eine Fachzeitung wiegt durchschnittlich 30—40 g. Zu beachten wären also folgende Tarife:

Bei Sendung:

1. als Drucksache		2. als Paket	bis 100 km	100—300 km
100— 250 g . . .	25 gr			
250— 500 g . . .	50 gr	bis 1 kg	0,50 zł	0,50 zł
500—1000 g . . .	60 gr	1—3 kg	0,70 zł	0,80 zł
1000—2000 g . . .	70 gr	3—5 kg	0,90 zł	1,30 zł

Letzter Termin zur Einreichung von Bestellungen ist der 30. April 1938; nach diesem Termin werden die restlichen Bestände an alten Fachheften vernichtet.

Sprechstunden in der Hauptgeschäftsstelle

Poznań, Al. Marsz. Pilsudskiego 25, m. 3a.

Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski tägl. von 9—11 Uhr; Dipl.-Kaufmann Harlos täglich von 9—10 und von 13—14 Uhr.

Sprechstunden der Bezirksgeschäftsstellen

I. Kolmar:

Geschäftsführer Werner Buchwald. Büro: Chodzież, ul. Raczkowskiego 55. Tel. 101.

Sprechstundenplan:

Budsin: Am 21. April vor der Versammlung bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 9. Mai von 18—19 Uhr bei Just.
Filehne: Am 8. Mai vor der Versammlung bei Duvensee.
Kolmar: Jeden Donnerstag von 9—11 Uhr im Büro.

Versammlungskalender:

Budsin: Am 21. April um 19 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 9. Mai um 20 Uhr bei Just.
Filehne: Am 8. Mai um 20 Uhr bei Duvensee.
Kolmar: Am 26. April um 20 Uhr bei Haber.

II. Posen:

Geschäftsführer Wittich. Büro des Verbandes für H. u. G., Aleja Marszałka Pilsudskiego 25. Tel. 7711.

Posen: Jeden Sonnabend in der Hauptgeschäftsstelle von 10 bis 13.30 Uhr.
Duschnik: Am 30. Mai.
Gnesen: Am 16. Mai bis 13 Uhr bei Bruckner.
Kischkowo: Am 16. Mai ab 14 Uhr bei Prenzlow.
Klecko: Am 23. Mai bei Glembocki.
Kurnik: Am 20. Mai.
Rogasen: Am 11. Mai.

Versammlungskalender:

Gnesen: Am 25. April um 20 Uhr im Zivilkasino.
Kischkowo: Am 24. April ausserordentliche Generalversammlung.

III. Neutomischel:

Geschäftsführer Donner. Büro: Pl. Marszałka Pilsudskiego 26.

Bentschen: Mittwoch, den 20. April und Dienstag, den 17. Mai, von 11—13 Uhr bei Matthes.
Gratz: Bei Herrn Gilde zu erfahren.
Kupferhammer: Bei Herrn Wirth zu erfahren.
Neutomischel: Täglich von 9—11 Uhr in der Geschäftsstelle.

IV. Wollstein:

Geschäftsführer Lück. Büro: ul. Poznańska 10 im Hause der Frau Adam.

Wollstein: Täglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.
Rakwitz: Jeden letzten Montag vor dem Ersten. Wo, wird am Orte bekanntgegeben.

V. Lissa:

Geschäftsführer Boltz, Leszno, ul. Mickiewicza 1.

Bojanowo: Am 19. Mai bei Hermann.
Lissa: Jeden Mittwoch in der Geschäftsstelle.
Punitz: Am 20. Mai bei Herrn Handke.
Rawitsch: Am 16. Mai bei Herrn Scholz.
Schmiegel: Am 5. Mai bei Herrn Melzer

Versammlungskalender:

Gostyn: Am 24. April um 15 Uhr bei Herrn Kollewe in Krobia; Abfahrt in Gostyn um 14 Uhr bei Rodel.

VI. Krotoschin:

Geschäftsführer H. Seeliger. Büro: Rynek 7 I. Eingang ul. Rynkowa.

Krotoschin: Jeden Freitag vormittags.
Kobylin: Wird noch bekanntgegeben.
Jutroschin: Bei Herrn Mühlnickel zu erfahren.
Ostrowo: Jeden 1. und 3. Mittwoch bei Herrn Kurzbach.
Dobrzyca: Bei Frau Scholz zu erfahren.
Zduny: Bei Herrn Reimann zu erfahren.

VII. Kempen:

Geschäftsführer Nowak. Büro: ul. Baranowska 17.

Kempen: Jeden Dienstag und Freitag von 9—11 und 14—15 Uhr im Büro der Buchstelle.
Schildberg: Jeden Donnerstag nach dem 1. und 15. jeden Monats im Büro der Genossenschaft.
Reichthal: Jeden Dienstag nach dem 1. und 15. jeden Monats.

VIII. Birnbaum:

Geschäftsführer Lück. Büro: ul. Grunwaldzka 10 bei Vogelsang.

Birnbaum: Jeden Monat vom 1. bis 16., täglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.
Zirke: Wird von Birnbaum bekanntgegeben.

Versammlungskalender:

Birnbaum: Am 21. April um 20 Uhr bei Zickermann, es sprechen Dr. Scholz und Dipl.-Kaufmann Harlos aus Posen.

Wettbewerb für Nothilfeabzeichen für den Winter 1938/39

Der Deutsche Wohlfahrtsbund bittet uns folgenden Artikel zu veröffentlichen:

Die von arbeitslosen Heimarbeitern hergestellten Abzeichen der Deutschen Nothilfe erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Je schöner und sinniger das Abzeichen, um so größer der Erfolg. Es gilt, rechtzeitig Vorsorge zu treffen, um auch im nächsten Winter einfache und formschöne Abzeichen schaffen zu können.

Jeder Volksgenosse wird zur Mitarbeit aufgerufen. Die besten Entwürfe sollen prämiiert werden.

Bedingungen:

Material: Holz, Kohle, Metall, Ton, Leder, Stoff, Garn, Stroh usw., d. h. nur vollwertige Stoffe. Sie müssen beim Tragen dauerhaft sein.

Motiv: 3 Abzeichen sind an den Jahreskreislauf gebunden (Erntedank, Weihnacht und Ostern), wodurch Anhaltspunkte für die Wahl des Motivs gegeben sind. Die übrigen Abzeichen können frei gestaltet werden, jedoch soll das uns Deutsche in Polen verbindende Moment im Vordergrund stehen. Von Beschriftung jeglicher Art ist abzusehen. Broschenform wird bevorzugt.

Größe: Die normale Größe beträgt ungefähr 3 cm. Um aber dem zu verarbeitenden Material und dem Motiv gerecht werden zu können, kann darunter und auch darüber gegangen werden. Doch liegt die äußerste Grenze bei 4 cm Durchmesser.

Herstellung: Maschinenarbeit ist auszuschalten. Die Abzeichen müssen in Heimarbeit herzustellen sein. Die Befestigung muß mitberücksichtigt werden.

Preise: Die Herstellungskosten einschließlich aller Unkosten dürfen 8 gr pro Stück nicht überschreiten.

Entwürfe: Der Zeichnung ist eine genaue Beschreibung des Arbeitsganges beizufügen mit Angabe der dazu notwendigen Werkzeuge. Nach Möglichkeit ist ein Modell anzufertigen.

Jedem Bewerber bleibt die Anzahl der Entwürfe freigestellt.

Termin: Letzter Einsendetag ist der 15. Mai 1938. Die Einsendungen bitten wir an den Deutschen Wohlfahrtsbund, Bydgoszcz, ul. Marszałka Focha Nr. 36, zu richten.

Der Angestellte

Ebenderselbe

„... und trat derselbe in dieselbe." Schande dem, der Schlechtes dabei denkt! Die Sache ist harmlos: Freund Eduard wollte uns mit seinem Besuch überraschen. Er stand vor unserer Wohnung und eben darum trat nun derselbe in dieselbe. Der Besuch Eduards war schon, aber unser Bericht darüber ist miserabel. Du wirst einwenden, lieber Leser, so sprache niemand. Du hast vollkommen recht! Es spricht niemand so, aber leider gibt es viele, insbesondere unter den Kaufleuten, die so schreiben. Zum Beispiel: „... und werden wir um sofortige Erledigung desselben bestens bemuht sein."

Der Deutsche, sonst die Zucht und die Ordnung selber, wird leider nur zu oft zum Bruder Liederlich. wenn es um den schriftlichen Ausdruck seiner Gedanken geht. Seine Sprache erlaubt es ihm, denselben Gedanken auf siebenfache Weise oder noch mehr richtig und wohlklingend niederzuschreiben. Diesen sieben oder mehr Ausdrucksmoglichkeiten aber geht er geflissentlich aus dem Wege, um bloß die eine einzige verkehrte zu fassen.

Unsere personlichen Fürworter, die schlicht das Dingwort ersetzen, heißen: er, sie, es. Der-, die- und dasselbe sind nicht personliche, sondern hinweisende Fürworter. Hinweisende Fürworter sind auch „dieses" und „jenes". Zum Unterschied von ihnen aber betonen „der-, die-, dasselbe", daß der in Rede stehende Gegenstand ein und derselbe, also der namliche (nicht ganz ebenso richtig: der gleiche) ist. Im gewissen Sinne verstarkt „derselbe" also noch die hinzeigende Wirkung der Wörter „dieser" oder „jener"; gewohnlich aber, wenn wir im Handelsdeutsch auf der-, die-, dasselbe stoßen, ist diese betonte Hindeutung gar nicht beabsichtigt.

Auch in der Zeitung wird noch zuweilen „derselbert". Hier sieht man, wohin das führen kann: „Der Ballon schwebte gerade über dem Garten des Kommerzienrats X, als derselbe platzte". Man ersetze in diesem Falle das „derselbe" durch „er" und kein Mensch wird mehr über den geplatzten Kommerzienrat stolpern.

Dieser Ersatz des unangebrachten „derselbe" durch „er" ist auch das nachstliegende Mittel, in unseren Kaufmannsbriefen das altfrankische und zopfige „derselbe" zu vermeiden (Ein Bürokrat von ehedem würde übrigens „ebenderselbe" oder „selbiger" schreiben). Demnach: „Meyer hat den Posten Leder verkauft. Er wünscht eine zweite Sendung" — statt „... und wünscht derselbe eine zweite Sendung". Ebenso: „Ich stelle Ihnen den Betrag zur Verfügung und bitte Sie, ihn abholen zu lassen" — statt: „... und bitte ich Sie, denselben abholen zu lassen". In diesem Falle geht es noch einfacher, indem wir das Fürwort überhaupt unterdrücken: „Ich stelle Ihnen den Betrag zur Verfügung und bitte um Abholung."

Jetzt versuchen wir es mit noch einer anderen Richtigkeit. Wir schreiben nicht: „Ich erhielt Ihr Schreiben, kann mich aber mit dem Inhalt desselben nicht einverstanden erklären...", sondern: „... kann mich aber mit seinem Inhalt nicht einverstanden erklaren". In diesem Falle hat uns das besitzanzeigende Fürwort geholfen. Wir hatten auch sagen konnen: „... mit dessen Inhalt", aber um alles in der Welt nicht: „mit dessem Inhalt!" Auch das hinweisende Fürwort hatte Rettung gebracht: „Ich erhielt Ihr Schreiben, kann mich aber mit diesem nicht einverstanden erklaren."

Eine merkwürdige Scheu hat der schreibende Kaufmann vor jenen Wortzusammensetzungen, die er hundertmal am Tage in der Unterhaltung gebraucht: darin, darauf, womit, worauf, hierin, hierher, hinein, hinaus usw. „Ich erhielt Ihren Brief vom 17. und teile Ihnen antwortlich desselben mit, daß ...". Ein haßlicher Schwulst! Einwandfrei ware „... und teile Ihnen darauf mit, daß..." Ferner, falsch: „Ich bitte, mir den Betrag baldigst zu bezahlen, damit ich über denselben verfügen kann." Statt dessen einfach: „damit ich darüber verfügen kann". Diese zusammengesetzten Worter darf man freilich nicht in bezug auf Personen anwenden. Das wirkt lacherlich. „Unser Vertreter Muller, womit ich die Kundschaft besuchte", ist nicht erlaubt. Hingegen richtig: „Die Generalversammlung, wozu wir eingeladen haben".

Noch angstlicher geht der Kaufmann dem sachlichen Fürwort „es" nach einem Verhaltniswort aus den Weg. Nie schreibt er: „durch es, auf es" usw. Unsere besten Schriftsteller haben aber so geschrieben. Wer es jedoch nicht mag, der lasse es bleiben! Nur hute er sich wegen dieser Abneigung vor Wendungen wie „durch dasselbe", „auf dasselbe". „Ohne es" laßt sich mit Vorteil auch durch „sonst" ersetzen. „Schicken Sie mir erst einen genauen Kostenanschlag, ohne denselben erhalten Sie kein Geld." Diese Drohung ersetzt durch „sonst erhalten Sie kein Geld" klingt sogar noch forscher!

Jetzt die letzte Moglichkeit einer Berichtigung (wir sind wohl über die siebente schon hinaus). Das ist die Wiederholung des Hauptwortes oder der Ersatz („der Ersatz desselben" würdest du vielleicht schreiben) durch ein sinnverwandtes Wort: „Ich erinnere Sie an Ihre feierliche Zusage vom vorigen Monat und bedaure ich, daß Sie dieselbe nicht gehalten haben". In vielen Köpfen schwirrt die sonderbare Meinung, eine Wiederholung wirke unschon. Das kann auch zutreffen, nur gilt diese Regel nicht ein für alle mal; im Gegenteil, in unserem Beispiele würde die Wiederholung den saumigen Zahler viel nachdrücklicher ins Gewissen reden als das verschwommene „dieselbe": „... und bedauere, daß Sie diese so bestimmt gegebene Zusage nicht gehalten haben." Wem aber hier an der Abwechslung im Ausdruck liegt, der konnte sagen: „... und bedaure, daß Sie das damals so bestimmt gegebene Versprechen nicht gehalten haben."

Du wirst selber entdeckt haben, lieber Leser, daß der Mißbrauch des hinweisenden Fürwortes „derselbe" oft in Verbindung mit dem Satzdreh, also der falschen Umstellung nach „und", auftritt. Wer den Satzdreh meidet, der derselbert zumeist nicht mehr, und wer nicht derselbert, der verdreht kaum noch die Satzfügung nach „und". Derselbe schreibt also ein gutes Deutsch.

Wenn der Leser künftig seine Briefe mit dieser neuen Einsicht in die Voraussetzungen eines guten Handelsstiles schreibt, dann wird derselbe finden, daß dieselben mit denselben besser klingen! Gloy.

Hast Du schon...

die Artikel „Mitarbeit" in der Nr. 3 und „Unser Verband — Dein Verband" in der Nr. 1 unseres Verbandsblattes aufmerksam durchgelesen?

Der Handwerker

Immer dienstbereit und — pünktlich!

DHI Seminar für Handwerkswirtschaft, Bonn, Universität.

„O diese Handwerker!" rief meine Freundin aus, die ich dieser Tage besuchte. „Was ist denn geschehen?" In der Wohnung sollten zwei Zimmer neu gerichtet, tapeziert und gestrichen werden. Der beauftragte Meister versprach, am Montag morgen mit der Arbeit zu beginnen. Die Zimmer waren ausgeräumt, der Haushalt hatte sich in seinen Arbeitsdispositionen für Hilfeleistungen bereitgestellt, doch die handwerklichen Kräfte kamen nicht zu dem vereinbarten Termin. Zwei Tage ließ der Meister die Auftraggeberin ohne Nachricht, daß er zu dem vereinbarten Termin nicht mit der Arbeit beginnen konne. Als am dritten Tage die Kundin bei dem Meister nach dem endgültigen Beginn der Arbeit nachfragte, wurde ihr die Antwort zuteil, daß sich der Beginn noch um einige Tage verzögern müsse, da die laufende Arbeit noch nicht beendigt sei und deren Durchführung längere Zeit in Anspruch genommen hatte, als der Meister veranschlagte. — Meine Freundin hatte wohl für die Begründung ein gewisses Maß Verständnis — — aber es blieb bei aller Nachsicht ein gerüttelt Maß von Ärger, Unmut und scharfer Kritik über die Unpünktlichkeit der Handwerker.

Die Ursache für die Unpünktlichkeit wird in vielen Handwerksbetrieben die Tatsache sein, daß eine in Gang befindliche Arbeit nicht zu dem Zeitpunkt beendet wurde, wie der Meister dies angenommen hatte. Daneben werden noch eine Anzahl von Gründen die Pünktlichkeit immer wieder beeinträchtigen, aber — in keinem Falle werden die Gründe so schwerwiegender Art sein, daß sie die Unpünktlichkeit rechtfertigen; es sei denn, daß es sich um ‚Gründe höherer Gewalt handelt!

Wie kann nun der Meister die Gefahren der Unpünktlichkeit mildern, um in dieser Richtung seine Dienstbereitschaft zu erhöhen? Jeder Handwerksmeister, besonders in den Berufen, die ihre Arbeiten in der Wohnung des Kunden ausführen müssen, sollte bei Entgegennahme eines Auftrages schriftliche Aufzeichnungen über dessen voraussichtliche Dauer machen. Diese Aufzeichnungen sind die Grundlage für die Arbeitsverteilung, aufgeteilt nach Arbeitskräften in dem sog. Terminkalender.*) Der Terminkalender dient nicht nur der Terminverabredung mit dem Kunden, sondern er hat auch eine innerbetriebliche Bedeutung für die Arbeitsverteilung an die einzelnen Mitarbeiter. Dieser Voranschlag der Arbeitstermine kann durch Vergleich mit den Arbeitszetteln nach Beendigung der Arbeitsleistungen Aufschlüsse darüber geben, ob die veranschlagten Termine mit den tatsächlich eingehaltenen Terminen übereinstimmen, bzw. ob eine Verkürzung oder Verzögerung und wodurch diese eingetreten ist. Eine solche vergleichende Betrachtung wird die Erfahrung des Meisters in seinen Terminfestsetzungen wesentlich bereichern und fördern können.

Für die Terminverabredung mit dem Kunden ergibt sich neben der sorgfältigen Führung eines Terminkalenders für die eigene Arbeitsdisposition auch die Möglichkeit, nur dann Aufträge entgegenzunehmen, wenn sie sich zeitlich in die Dispositionen des Terminkalenders einfügen lassen. Die Kundin kann ja damit nicht zufrieden sein, daß der Meister verspricht, die Arbeit auszuführen, daß er ihr versichert, daß sie zu dem gewünschten Zeitpunkt beendet ist — die Kundin will unter allen Umständen, daß der Meister sein gegebenes Versprechen hinsichtlich der Zeit einhält. Jede Vernachlässigung dieser Verpflichtung wird zwangsläufig in dem Kunden ein Mißtrauen auslösen gegen die Arbeitsleistung selbst, ein Mißtrauen, das in Einzelfällen dazu führen wird, daß die Kundin den nächsten Auftrag einem anderen Meister übergibt. Mag in vielen Fällen der Meister so dienstbereit und entgegenkommend sein, daß er keinen Auftrag ablehnen will, daß er glaubt, es unter allen Umständen durchführen zu können — — aber ist diese Denkungsweise nicht höchst eigennützig? Der Meister muß in jedem Auftraggeber einen Dauerkunden von morgen sehen, den es erst durch restlose Zufriedenheit zu erwerben gilt. Kein Werbemittel wird so nachhaltig wirken, wie die befriedigte Kritik eines Kunden über eine handwerkliche Leistung, die sich nicht nur auf die Qualität, Genauigkeit der Leistung, Formenschönheit und Materialreinheit, sondern auch auf die Pünktlichkeit der Leistungsablieferung bezieht.

Darum, Meister, sei dienstbereit und — pünktlich! —M—

*) Vergl. „Die kaufmännische Führung des Handwerksbetriebes", herausgegeben von Prof. Dr. Rößle, 2. Bd., Seite 102ff. Verlag für Handwerk und Gewerbe, Berlin-Lichterfelde.

MESSEN

Von der Leipziger Frühjahrsmesse 1938

Die Leipziger Frühjahrsmesse 1938 wurde in der Zeit vom 6. bis 14. März abgehalten und übertrifft in ihrem Ergebnis noch bei weitem die Frühjahrsmesse 1937. Die Gesamtbesucherzahl betrug rund 304 000 und überstieg damit die Ziffern des Vorjahres um rund 15,6 v. H. Gegenüber 1933 hat sich die Besucherzahl der Leipziger Frühjahrsmesse fast verdreifacht. Nicht in dieser Zahl enthalten ist der Besuch von etwa 85 000 Facharbeitern, die mit der NS.-Gemeinschaft „Kraft durch Freude" die Messe sahen. Vom ersten bis zum letzten Tag der Messe herrschte in allen Messehausern und Hallen reges Leben und Treiben. Die Zahl der Aussteller betragt nach den vorlaufigen Ermittlungen 9549, das sind 7,5 v. H. mehr als zur Frühjahrsmesse 1937 und 49 v. H. mehr als zur Frühjahrsmesse 1933. Die Tendenz zur Vergrößerung der einzelnen Stande hielt weiter an, denn noch starker als die Zahl der Aussteller ist die von der Ausstellerschaft belegte Flache gewachsen. Die zur Leipziger Frühjahrsmesse 1938 belegte Flache beziffert sich nach dem vorlaufigen Ergebnis auf 180 559 Rechnungsmeter (ein Rechnungsmeter entspricht einem Quadratmeter Kojenflache, ½ lfm. Tischflache, 2 qm Deckenflache oder 4 qm Freiflache). Die Zunahme der Flache gegenüber dem vergangenen Jahr betragt 16 v. H., gegenüber 1933 64 v. H.

Von besonderer Bedeutung war die starkere Beteiligung des Auslandes an der Leipziger Frühjahrsmesse 1938. Insgesamt nahmen 818 auslandische Firmen aus 32 verschiedenen Landern an der Messe teil. 14 Lander waren durch Kollektiv-Ausstellungen vertreten, die Zahl der selbstandig ausstellenden Auslander ist gegenüber dem vergangenen Jahr um 22 v. H. gestiegen. Bei den Kollektiv-Ausstellungen war Agypten mit einer Ausstellung von Baumwollmustern im Textil-Meßhaus vertreten. Im Ring-Meßhaus warb Belgien für den Besuch der belgischen Stadte und der belgischen Seehafen. Weiter waren hier die Ausstellungen Britisch-Indiens, Brasiliens, Bulgariens, Griechenlands, Jugoslawiens, Rumaniens, der Niederlande, Niederlandisch-Indiens und des Irans vertreten, die in erster Linie Agrarprodukte, Nahrungs- und Genußmittel, aber auch hochwertige Erzeugnisse ihrer Fertigwarenindustrien zeigten. Die Erzeugnisse der früheren deutschen Kolonien wurden hier gleichfalls ausgestellt. In erster Linie Fertigwaren, insbesondere Exportartikel zeigten ebenfalls im Ringmeßhaus die Kollektivausstellungen Italiens, Japans und der Tschechoslowakei.

Die enge Verbindung der deutsch-osterreichischen Wirtschaft zur Leipziger Messe bewies die Zahl von 162 Ausstellern aus Deutsch-Österreich, die ebenfalls zum Teil in Kollektivausstellungen zusammengefaßt waren.

Auch geschaftlich war die Leipziger Frühjahrsmesse 1938 wohl die beste Messe seit den Jahren der Krise. Noch niemals ist auf einer Leipziger Frühjahrsmesse soviel gekauft worden wie diesmal, um so mehr, als das Angebot viele Neuheiten enthielt und das Problem der Lieferfristen in vielen Branchen nicht mehr so groß war wie 1937. In vielen Branchen wurden die Fortschritte in der Verarbeitung der deutschen Roh- und Werkstoffe bemerkt und fanden bei der Kauferschaft großes Interesse. Die Frage der Preise trat nicht stark hervor. Sehr interessiert zeigte sich das Ausland, das noch nie so stark vertreten war wie 1938. Das Inlandsgeschaft stand im Zeichen einer durch die Kaufkraft der Bevölkerung erhohten Bedarfseindeckung. Noch besser als die Mustermesse konnte die Große Technische Messe und Baumesse abschließen, die geradezu Rekordumsatze zu verzeichnen hatte.

Die nichtdeutschen Aussteller sind von ihrer Beteiligung durchweg befriedigt. Franzosische, englische, amerikanische und Schweizer Aussteller konnten in Werkzeug- und Textilmaschinen recht gut abschneiden, ebenso italienische Verpackungsmaschinen. Die Auslands-Aussteller der Mustermesse profitierten von der starken Kaufneigung für Kunstgewerbe, Lederwaren, Glasgerat, Spielwaren und Textilien. Die tschechoslowakischen Aussteller im Ring-Meßhaus verzeichneten gute Umsatze mit auslandischer Warenhauskundschaft. Die Kollektivausstellungen des Auslandes bestätigen allgemein, daß das Interesse und die Zahl der Besucher noch nie so groß gewesen sei wie diesmal. Allgemein wurden nicht nur Anfragen aus deutschen Importkreisen, sondern auch aus dritten Staaten verzeichnet. Besonders erfolgreich war die italienische Kollektivausstellung, aber auch die Ausstellungen der südosteuropaischen Staaten.

Wie bereits oben erwahnt, betrug die Gesamtbesucherzahl der Leipziger Frühjahrsmesse 1938 rund 304 000. Von diesen kamen rund 268 000 aus dem damaligen Gebiet des Deutschen Reiches (ohne Deutsch-Österreich). Mit den 2813 Besuchern aus Österreich, das im Zeitpunkt der Messe noch nicht mit dem Deutschen Reich vereinigt war, betrug also die Zahl der Auslandsbesucher rund 36 000 und lag damit um 4000 höher als im Vorjahr.

Breslauer Messe

4.—8. Mai 1938

Ausbau der technischen Abteilungen — Neue deutsche Werkstoffe und handwerkliche Leistungsschau

Wir sind es nun schon seit mehreren Jahren gewohnt, dass der grossen deutschen Leipziger Messe in gewissem Abstand die sehr interessante Breslauer Messe, diese Sondermesse für den deutschen Ost- und Südosthandel, folgt. Diese Messe, die sich dem deutsch-polnischen Handelsverkehr ganz besonders widmet, findet vom 4. bis 8. Mai statt. Polen hat sich von Anfang an — seit 1935 — mit einer umfassenden Ausstellung seiner Agrarerzeugnisse und Rohstoffe an der Breslauer Messe beteiligt. Nach dem Urteil des polnischen Exportinstituts hat das 1935 zwischen der Posener und der Breslauer Messe abgeschlossene Sonderabkommen für die Wiederaufnahme geordneter Handelsbeziehungen nach Beendigung des deutsch-polnischen Zollkrieges sehr wertvolle Dienste geleistet.

Hüben und drüben ist man davon überzeugt, dass die Moglichkeiten für eine weitere Ausdehnung des deutsch-polnischen Warenaustausches bei weitem noch nicht erschopft sind. Polen hat nach wie vor grosseren Einfuhrbedarf an Produktionsgütern aller Art. Maschinen, Apparate, elektrotechnisches Material, Werkzeuge und technische Hilfsmittel werden gern in Deutschland gekauft.

Mit Rücksicht hierauf sind die Veranstalter der Breslauer Messe um den weiteren Ausbau der deutschen industriellen Beteiligung bemüht gewesen. Insbesondere werden für die Mittel- und Kleinindustrie wie für das Handwerk geeignete Maschinen und Werkzeuge in reichhaltiger Auswahl zum Angebot kommen. Auch die Kraftwagen-Abteilung ist dieses Mal noch starker beschickt.

Dagegen fallt der sonst mit der Messe verbundene Landmaschinenmarkt wegen der Maul- und Klauenseuche aus. Die polnischen Messebesucher werden für diesen Entschluss, der einer weiteren Ausdehnung der Seuche vorbeugen soll, volles Verstandnis haben.

Ein Glanzpunkt der Messe verspricht die Leistungsschau des schlesischen Handwerks zu werden. Auf diese lohnende Gelegenheit, interessante Vergleiche zu ziehen, sei das polnische Handwerk ganz besonders aufmerksam gemacht. Noch grösser dürfte bei den Messebesuchern aus Polen das Interesse für die Sonderschau „Deutsche Roh- und Werkstoffe" sein. Bietet sie doch für viele Kaufleute und Fabrikanten die erste Moglichkeit, mit den erstaunlichen Fortschritten auf diesem Gebiete vertraut zu werden und sich selbst ein Urteil darüber zu bilden. Bei der Bedeutung, die der Holzbau in Polen hat, wird ferner die Lehrschau „Schutz des Holzes in Haus und Hof" in den Kreisen der Baufachleute sehr rege Beachtung finden. Erwahnt sei schliesslich die Sonderschau „Wasserwirtschaft". Auch das Ausland — Bulgarien und Rumanien — steuert zu dieser Schau bei. In gedrangter Uebersicht soll hier ein Querschnitt durch das gesamte grosse Gebiet der Wasserwirtschaft geboten werden.

Nach mehrmaliger erfolgreicher Beteiligung wollen die an der Breslauer Messe interessierten Lander die in Breslau gebotene Gelegenheit zu praktischer Aussenhandelsförderung auch in diesem Jahre sich nicht entgehen lassen. Bulgarien, Rumanien, die Türkei und Ungarn haben ihre Wiederbeteiligung angemeldet und sich bereits grössere Ausstellungsflachen gesichert. Zum erstenmal kündigt die Tschechoslowakei eine Ausstellung ihrer Landeserzeugnisse auf der Breslauer Messe an. Aber auch die Verhandlungen mit dem polnischen Exportinstitut und mit Jugoslawien stehen vor ihrem Abschluss, so dass dann also sieben Lander mit eigenen Kollektivschauen sich an der diesjahrigen Breslauer Messe beteiligen.

Für die reibungslose Durchführung der Messegeschafte bürgt der seit Jahren bewahrte und immer weiter erganzte Beratungs- und Bewilligungsdienst. Schliesslich hat Breslau auch wieder erreicht, dass in deutsch-polnischen Besprechungen, die wahrend der Messe stattfinden, alle den zwischenstaatlichen Warenverkehr betreffenden Fragen in offener Aussprache erortert und geklart werden konnen.

Die polnischen Besucher der Breslauer Messe erhalten bei Vorlage des Messe-Ausweises, der in jedem Reisebüro zu haben ist, von den deutschen Sichtvermerkbehörden das deutsche Einreisevisum gebührenfrei ausgestellt. Auf polnischen und deutschen Bahnstrecken werden ihnen erhebliche Fahrpreisermassigungen gewahrt.

Die Vorzeichen sind nach alldem wieder recht gunstig. Es besteht die begründete Aussicht, dass viele Kaufleute und Industrielle aus Polen die diesjahrige, vom 4.—8. Mai stattfindende Breslauer Messe mit besten geschaftlichen Ergebnissen besuchen und beschicken werden.

Handel, Recht und Steuern

Steuern

Wichtige Zahlungstermine im Monat Mai

30. April: Zahlung der ersten Rate (Halbjahresrate der Grundsteuer (podatek gruntowy) fur 1938.

1. Mai: Teilzahlung für die Einkommensteuer für 1938 durch Rechtspersonen in Höhe der Halfte der Steuer, die auf das angegebene Einkommen entfallt.

7. Mai: Zahlung der Diensteinkommensteuer (podatek dochodowy od uposażeń) für April.

10. Mai: Anmeldung und Zahlung der Sozialversicherungsbeitrage an die zustandige „Ubezpieczalnia Społeczna" für April, und zwar:
für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung,
für Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosenversicherung,
für physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung,
Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeitrage für physische Arbeiter und der Arbeitsfonds-Beitrage für alle Arbeitnehmer für April,
bei dem zustandigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

21. Mai: Zahlung der am 10. des Monats angemeldeten Arbeitslosen-Versicherungsbeitrage für physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeitrage für alle Beschaftigten bei dem zustandigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25. Mai: Zahlung der Umsatzsteuer für April von: Handelsunternehmen der I. und II. Kat. (mit ordnungsgemaßer Buchführung); Industrieunternehmen der I. bis V. Kat. (mit ordnungsgemaßer Buchführung); allen juristischen Personen und Unternehmen, die zur öffentlichen Rechnungslegung verpfichtet sind, zahlen die Umsatzsteuer für April.

Pauschalzahlungen im Jahre 1938

Demnachst erscheint im „Dziennik Ustaw" eine Verordnung des Finanzministers, die Pauschalen in der Gewerbeumsatzsteuer für kleinere Betriebe für 1938 festsetzt. Die Festsetzung der Pauschalzahlungen nur auf ein Jahr hat vorübergehenden Charakter mit Rücksicht auf die von den gesetzgebenden Körperschaften beschlossene Steuerreform, in deren Verfolg mit Anfang des Jahres 1939 die derzeitige Rechtsgrundlage für Pauschalzahlung der Gewerbesteuer sich andert, und überdies die Möglichkeit bestehen wird, Pauschalzahlungen ebenfalls in der Einkommensteuer zu leisten.

Infolgedessen enthalt obige Verordnung keinerlei neue Bestimmungen, sondern bildet gewissermaßen eine Verlangerung der Pauschalzahlung, die in den Jahren 1936 und 1937 galt. Der Pauschalzahlung unterliegen namlich dieselben Betriebe, die die Gewerbesteuer in derselben Form in den Jahren 1936 und 1937 gezahlt haben. Auch erfahren die Steuersatze keine Änderung, sie werden in derselben Höhe, wie in den zwei vorhergehenden Jahren, erhoben.

Doch schließt die erwahnte Verordnung von der Pauschalzahlung diejenigen Betriebe aus, die 1938 unter anderen Bedingungen, als bisher geführt werden. Mithin werden von der Pauschalzahlung Betriebe ausgenommen, die von Rechtspersonen übernommen worden sind, wenn sie den Gegenstand ihrer Tatigkeit geandert haben, wenn sie Handelsbücher eingeführt haben, wenn sie ihre Umsatze erheblich gesteigert haben oder verpflichtet sind, Gewerbepatente einer höheren Kategorie zu kaufen. Schließlich werden diejenigen bisherigen Steuerzahler nicht in Pauschalform, sondern nach allgemeinen Grundsatzen ihre Steuern regeln, die ein entsprechendes Ersuchen schriftlich an das Finanzamt richten.

Neue Steuerzahler werden erst im Jahre 1939, nach Verkündung der beschlossenen Steuergesetze, von der Pauschalzahlung umfaßt.

Zahlungsaufforderungen zur Pauschalzahlung der Gewerbesteuer werden bis zum 15. Mai zugesandt. Bis zu diesem Zeitpunkt erhalten entsprechende Benachrichtigung diejenigen bisherigen Pauschalzahler, die von der Pauschalzahlung für 1938 ausgeschlossen worden sind.

Niederschlagung rückständiger Militärsteuern

Rechtsgrundlage: Verordnung des Innenministers vom 22. III. 1938 erlassen im Einvernehmen mit dem Finanzminister, betreffend Niederschlagung der Rückstande der Militarsteuer (Dz. U. R. P. Nr. 21/38, Pos. 184).

Auf Grund obiger Verordnung werden alle Rückstande in der Militarsteuer, die bis einschließlich 1936 zugunsten der Gemeinden erhoben wurde, niedergeschlagen. Gleichzeitig werden die auf die rückstandige Steuer entfallenden Verzugszinsen und Kosten niedergeschlagen. Die Verordnung bezieht sich auf samtliche bisher nicht bezahlten Rückstande in der Militarsteuer, ganz gleich, ob bezuglich dieser Rückstande bereits Maßnahmen zwecks zwangsweiser Eintreibung getroffen sind oder ob sie gestundet bzw. in Raten zerlegt sind.

Vorstehende Verordnung ist am Tage ihrer Verkündung, d. h. am 31. Marz 1938 in Kraft getreten.

Vom Jahre 1937 an wird die Militarsteuer nicht mehr erhoben, da an ihrer Stelle die Ersatzdienstpflicht eingeführt wurde.

Ermässigung der Umsatzsteuer für Grossverkäufer von Zeitschriften

Rechtsgrundlage: Rundschreiben des Finanzministeriums vom 14. 2. 1938, L. D. V 401/4/37.

Durch obiges Rundschreiben hat das Finanzministerium den Großverkaufern von Zeitschriften die Zahlung der Umsatzsteuer mit einem Satz von 0,75% generell genehmigt. Diese Ermaßigung wird von Amts wegen (ohne individuelle Antrage) für alle Umsatze ab 1. 1. 1937 in Anrechnung gebracht.

Nachweis der Umsatze von Waren, die der vereinfachten Umsatzsteuer (scalony podatek) unterliegen

Das Finanzministerium hat im Amtsblatt Nr. 6 vom 1. März d. J. ein Rundschreiben vom 15. Februar d. J. LDV 3438/4/38 veröffentlicht, das eine bisher in der Praxis ungeklarte Frage, und zwar den Nachweis des Umsatzes von Waren, die der vereinheitlichten Umsatzsteuer unterliegen, regelt. Nach dem angeführten Rundschreiben können Unternehmen, die ordnungsmaßige Handelsbücher führen, den Umsatz von Waren, die der vereinheitlichten Umsatzsteuer unterliegen, folgendermaßen nachweisen: Es müssen dem Finanzamt spezielle Verzeichnisse vorgelegt werden, und zwar zusammen mit der Umsatzsteuererklarung, die sowohl die Menge als auch den Wert: des Warenremanents am Anfang des Steuerjahres, der jahrlichen Einkaufe und des Warenremanents am Schlusse des Steuerjahres umfassen. Diese Verzeichnisse betreffen lediglich die Waren, die der vereinheitlichten (scalony) Umsatzsteuer unterliegen. Der Verkaufswert dieser Waren wird festgestellt nach den jährlichen Durchschnittsverkaufspreisen für die einzelnen Waren auf Grund der ordnungsmaßig geführten Handelsbücher des betreffenden Unternehmens.

Als mengenmaßiger Umsatz aus dem Verkauf von Waren, die der vereinheitlichten Umsatzsteuer unterliegen, gilt die Differenz zwischen der Menge der jahrlichen Einkaufe plus Warenremanent am Anfang des Steuerjahres und dem Warenremanent am Schlusse des Steuerjahres.

Diese Methode findet Anwendung nicht nur auf die Veranlagung der Gewerbeumsatzsteuer vom Steuerjahr 1937 angefangen, sondern auf alle noch nicht rechtskraftigen Veranlagungen dieser Steuer für die verflossenen Jahre, wenn das interessierte Handelsunternehmen, sei es im Veranlagungs- oder Berufungsverfahren, den zustandigen Finanzamtern die in der vorgeschriebenen Weise angefertigten Aufstellungen eingereicht hat bzw. noch einreicht.

Zum besseren Verstandnis geben wir folgendes Beispiel:

Zucker:

1. Warenremanent per 1. 1. 1936 (Anfang d. Jahres)	150 kg
2. Einkauf im Jahre 1936	1850 kg
Insgesamt	2000 kg
3. Warenremanent per 31. 12. 1936 (am Schlusse des Jahres	200 kg
der mengenmaßige Umsatz betragt also	1800 kg

Der aus den Büchern ersichtliche jahrliche Durchschnittsverkaufspreis betragt pro kg 1,04 zł, der Verkaufspreis der 1800 kg also **1872,— zł.**

Das Unternehmen hat also im Jahre 1936 einen Umsatz von 1872,— zł an Zucker nachzuweisen.

Handel

Das deutsch-polnische Warenkontingent für die Monate März—Mai

Die kürzlich in München stattgefundenen Besprechungen der deutsch-polnischen Regierungsausschusse für den beiderseitigen Warenverkehr haben folgendes Ergebnis gehabt: Die Kontingente für März, April und Mai wurden auf insgesamt 30 Millionen Złoty festgesetzt, während für das vorherige Quartal Dezember, Januar und Februar 33 Mill. Złoty bestimmt waren. Es handelt sich um eine saisonbedingte Verringerung, die mit 10 Prozent angenommen wurde. Die Frage des polnischen Holzexports nach Deutschland wurde noch nicht endgültig geklärt, sondern soll in weiteren Besprechungen in Berlin klargestellt werden. In München soll ferner beschlossen worden sein, ab 1. März die polnische Ausfuhr von Ölsaaten nach Deutschland für die unmittelbaren Handelsbeziehungen zwischen polnischen Exporteuren und deutschen Importeuren freizugeben.

Name der Firma

Nach Berichten der polnischen Presse sollen die kaufmännischen Organisationen dem Innenminister eine Denkschrift über die Bekanntmachung der Namen der Eigentümer von Unternehmen unterbreitet haben. Die kaufmännischen Organisationen beantragten die Herausgabe einer Verfügung, nach der die Änderung des Namens des Eigentümers, wie er in den Geburtsakten eingetragen ist, im Firmenschild verboten werden soll.

Erleichterung im Divisenverkehr mit Danzig

Den bei den zuständigen polnischen Handels- und Gewerbekammern eingetragenen Vertretern Danziger Firmen in Polen ist es gestattet, die für Rechnung der Danziger Firmen in Polen auf Grund des Rundschreibens Nr. 7 der Devisenkommission eingezogenen Beträge auf ein beim Danziger Postscheckamt (Postsparkasse P. K. O.) bestehendes Konto einzuzahlen. Bei der Einzahlung ist der Titel, auf Grund dessen die Bezahlung erfolgt, anzugeben und vom Einzahler unterschriftlich zu bestätigen. Der Vertreter ist berechtigt, von den eingezogenen Beträgen die ihm zustehende Provision und sonstige vereinbarte Handelskosten in Abzug zu bringen, d. h. also, geringere Beträge als in der Rechnung angeführt, einzuzahlen.

Erdölsuchen im Posenschen

Die in den letzten Jahren immer wieder festgestellte zunehmende Erschöpfung der polnischen Erdölvorkommen in den Karpathen und im Karpathovorland hat die polnische Regierung veranlaßt, die Suche nach Ölvorkommen allmählich auch auf andere Gebiete Polens auszudehnen, in denen man bisher kaum Ölvorkommen vermutet hatte. Es sind seit einigen Monaten u. a. bereits Versuchsbohrungen im neuen polnischen Zentral-Industrierevier von Sandomir in Durchführung, wo am Zusammenfluß der Weichsel und des San Ölvorkommen vermutet werden. Man hat aber auch Bemühungen aufgenommen, in der Wojewodschaft Posen nach Erdöl zu suchen. Es verlautet, daß das Staatliche Geologische Institut in Warschau, das sich seit Monaten mit der Intensivierung der Suche nach neuen polnischen Mineralölvorkommen befaßt, eine Ausschreibung für die Teilnahme an Suchbohrungen in der Nähe von Bartschin und Exin im Posener Gebiet vorgenommen hat. Nach den bisherigen Forschungsergebnissen der polnischen Geologen Professor Bohdanowicz und Olschewski sollen diese westpolnischen Gebiete Erdölvorkommen enthalten, deren Qualität ungefähr dem deutschen Erdöl gleichen soll.

Recht

Anerkennung von Handelsbüchern

Wichtige Entscheidungen des N. T. A. — Oberstes Verwaltungstribunal.

Öftere Verbesserungen in den Handelsbüchern berechtigen die Disqualifizierung der Handelsbücher infolge formeller Fehlerhaftigkeit. (NTA 1. 4. 1937, Reg. Nr. 9500-34.)

In der Inventur müssen sämtliche Vermögensbestandteile des Unternehmens eingetragen sein, andernfalls die Bücher als nicht ordnungsmäßig geführt abgelehnt werden. (NTA 13. November 1936, Reg. Nr. 72299-34.)

Das Ausradieren einer Position in den Hauptbüchern, also die Unkenntlichmachung der ursprünglichen Eintragung ist ein hinreichender Grund zur Ablehnung der Handelsbücher (NTA 5. 3. 1937, Reg. Nr 8516-34.)

2. Die Rückgabe von Waren durch den Kunden zwecks Austausches, wie auch die Versendung von Waren an den Kunden zur Auswahl gehören nicht zu den Vorfällen, deren Nichtbuchung im Journal die Bücher ihres Charakters der Ordnungsmäßigkeit berauben. (NTA 12. 11. 1936, Reg. Nr 3611-34.)

Die Gestaltung der Ziegelpreise soll der freien Konkurrenz überlassen bleiben

Rechtsgrundlage: Rundschreiben des Innenministers vom 22. 2. 1938 Nr. Apr. 54 — 5 — 14 (Dz. U. M. S. W. Nr. 7/38 vom 28. 2. 1938).

Der Innenminister hat durch obiges Rundschreiben angeordnet, daß die Preisgestaltung für Ziegel nicht mehr wie bisher von den Wojewoden festgelegt, sondern grundsätzlich dem freien Handel überlassen werden soll. Nur in Fällen einer bewußten Spekulation sind die Wojewoden ermächtigt worden, dem Ministerium nach Erschöpfung aller anderen Mittel Vorschläge für die Ziegelpreise in ihrem Arbeitsgebiet zu unterbreiten.

Gewerbesteuer und Markthandel

Rechtsgrundlage: Art. 20 des Gewerbesteuergesetzes vom 15. 7. 1925 (Dz. U. R. P. Nr. 17/32, Pos. 110) — Urteil des N. T. A. vom 17. 11. 1937 L. rej. 5044/35).

„Ein Unternehmen, das ein Patent für eine Anstalt ausgekauft hat, braucht nicht für den Markthandel mit seinen Waren ein neues Patent einzulösen. Der Umstand der Zeitdauer des Jahrmarktes ist in diesem Falle nebensächlich. Es ist auch ohne Bedeutung, ob das ständige Unternehmen des Zahlenden an Markttagen geöffnet oder geschlossen ist, und eine entgegengesetzte Ansicht der Behörde findet in dem Gesetze gar keine Begründung. Es ist auch klar, daß, wenn das Gesetz ein Unternehmen, daß auf Märkten seine Waren verkauft, von der Erlangung eines Patentes für den Markthandel befreit, sofern das Unternehmen ein Patent im Sinne der Art. 11, 12, 13 und 15 des Gesetzes besitzt, so ist es um so mehr aus der Tatsache der Ausübung des Markthandels allein zur Einlösung des Handelspatentes nicht verpflichtet."

Uebereignungsverträge

Wir machen darauf aufmerksam, dass es sich bei Uebereignungsverträgen von in der Grenzzone gelegenen Grundstücken empfiehlt, vor Abschluss des Vertrages die Genehmigung des Wojewoden zu beantragen. Andernfalls laufen die Vertragsparteien Gefahr, sich bei einem ablehnenden Bescheid der Verwaltungsbehörden unnötige Kosten (Notariatskosten, Stempelgebühren) zu machen.

Sozial-Versicherung

Senkung der Sozialversicherungsbeiträge ab 1. April 1938

In unserem Verbandsblatt Nr. 3/38 haben wir bereits die Herabsetzung der Sozialversicherungsbeiträge besprochen, die durch Veröffentlichung im Dz. U. R. P. Nr. 21/38, Pos. 171 mit dem 1. 4. d. J. rechtskräftig geworden ist. Die Senkung betrifft die Alters- und Invalidenversicherung und die Unfallversicherung für Geistes- und physische Arbeiter.

Verlust der Anwartschaft durch Unterbrechung der Versicherung

Rechtsgrundlage: Art. 8 u. 113 der der Verordnung des Staatspräsidenten über die Versicherung der Geistesarbeiter vom 24. 11. 1937 (Dz. U. R. P. 106/27, Pos. 111 nebst Änderungen).

Wenn die Unterbrechung in der Versicherung eines Geistesarbeiters nicht länger als 18 Monate dauert, wird die Anwartschaft nicht unterbrochen. Nach Ablauf dieses Zeitraumes erlischt die Anwartschaft mit Ausnahme der Fälle, in denen: 1. der Versicherte zwar arbeitslos war, jedoch mindestens jedes halbe Jahr der Versicherungsanstalt eine Bescheinigung über seine Arbeitslosigkeit vorgelegt hat, 2. der Versicherte infolge Krankheit eine Arbeit nicht übernehmen konnte, 3. der Versicherte eine Rente bezog, 4. für den Fall der Militärdienstzeit.

Falls jedoch die Unterbrechung des Versicherungszeitraums länger als 18 Monate dauerte, kann der Versicherte auch in diesem Falle seine Anwartschaft wiederhergestellt erhalten, wenn er: 1. nach einer nicht länger als 5 Jahre dauernden Unterbrechung erneut Beiträge für 12 Monate entrichtet, 2. bei einer Unterbrechung bis zu 10 Jahren — 24 Beitragsmonate, 3. bis zu 15 Jahren — mindestens 30 Beitragsmonate hindurch versichert war. Dauert die Unterbrechung der Versicherung länger als 15 Jahre, so kann die Anwartschaft aus den früheren Beitragsmonaten auf keinen Fall wiederhergestellt werden.

Dauert die Unterbrechung der Versicherung länger als 3 Jahre und ist der Versicherte bei Antreten der neuen Pflichtversicherung älter als 60 Jahre, so erlöschen jedoch alle Anrechte aus früheren Versicherungsbeiträgen.

Aus den Ortsgruppen.

Chodzież (Kolmar):

Am 31. März 1938 fand die ausserordentliche Generalversammlung der Ortsgruppe bei Geiger statt, die vom Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski geleitet wurde und die Neuwahl des Vorstandes durchzuführen hatte. In den Vorstand wurden gewählt: Herr Bankleiter Foelsche als Vorsitzender, Herr Kaufmann Krenz als stellv. Vorsitzender, Herr Strunk als Schriftwart. Zum Kassierer wurde Herr Hochschultz bestimmt. Auf Vorschlag des Hauptgeschäftsführers wurde zur besseren Auswertung der Lesemappen auch ein Zeitschriftenamt eingerichtet, das Verbandsmitglied Otto Wilde übertragen wurde. — Die nächste Veranstaltung ist für den 26. April 1938 vorgesehen.

Gostyń (Gostyn):

In der am 20. März abgehaltenen Monatsversammlung der O.-G. Gostyń erstattete zunächst Herr Kaufmann Ickes einen Bericht über die Beiratssitzung und Mitgliederversammlung des Verbandes in Posen vom 16. März, der von den Anwesenden mit Interesse aufgenommen wurde. Diplom-Kaufmann Harlos-Posen hielt hierauf einen Vortrag über „Die Reklame des kleinen Kaufmanns und Gewerbetreibenden" Der Redner zeigte an Hand von einzelnen Beispielen, wie in unseren Verhältnissen der Kleinkaufmann und der Handwerker ihre kaufmännische Reklame zweckmässig gestalten sollten. In der Aussprache wurden die Anregungen des Redners gemeinsam besprochen. Die Versammlung war leider nicht gut besucht

Kiszkowo (Kischkowo):

Im Stroechschen Lokal fand am 20. März eine Monatsversammlung statt, auf der der Obmann, Herr Kaufmann Prenzlow, Herrn Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und Herrn Stark aus Posen begrüssen konnte. Nach Eröffnung durch den Vorsitzenden gab der Hauptgeschäftsführer einen Bericht über die Beiratssitzung und die Verbandstagung mit Erläuterungen. Die interessierten Anfragen verschiedener Verbandsmitglieder wurden in der Aussprache beantwortet. Nach lebhafter Aussprache über die weitere Arbeit der Ortsgruppe und Diskussion über einen aus Mitgliederkreisen eingebrachten Antrag wurde die Versammlung gegen 7 Uhr geschlossen. Mit der Betreuung des gewerblichen Nachwuchses wurde Verbandsmitglied Willmann auf einstimmigen Beschluss der Versammlung betraut. Am 24. April wird die nächste Ortsgruppensitzung als Ausserordentliche Generalversammlung stattfinden, in der Ergänzungswahlen vorgenommen werden.

Międzychód (Birnbaum):

In der Monatsversammlung vom 23. März erteilte Herr Schlossermeister Zarling einen Bericht über die Beiratssitzung in Posen. Anschliessend wurde auch der Geschäftsbericht des Hauptgeschäftsführers für das Jahr 1937 von Herrn Bauch verlesen. Weiter wurde beschlossen, für den 28. März eine Generalversammlung der Ortsgruppe einzuberufen.

Die Ortsgruppe betrauert das Ableben ihres treuen Mitgliedes, des Stellmachermeisters

Otto Lehmann

Wir werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren!

Verband für Handel und Gewerbe e. V.
Ortsgruppe Międzychód.

Die Ortsgruppe hielt am Montag, dem 28. März, abends 8.30 Uhr bei Zickermann ihre Generalversammlung ab. Den Jahresbericht für 1937 gab der Schriftführer, Tischlermeister Otto Höth, den Kassenbericht Kaufmann Gerhard Weigelt. Anschliessend erfolgte die Neuwahl des Vorstandes: 1. Obmann wurde Buchdruckereibesitzer Gerhard Buchwald, 2. Obmann Böttchermeister Hans Bruch, Kassenwart Kaufmann Gerhard Weigelt, Schriftführer Tischlermeister Otto Höth, Kassenprüfer Geschäftsführer Günther Bauch und Herr Erwin Zarling. Zum Schluss hielt Herr Zarling den angekündigten Vortrag über Bank- und Genossenschaftswesen, Geschichte und Entwicklung der Banken und Genossenschaften bis in die Jetztzeit. Nach Schluss der Versammlung blieben die Mitglieder noch einige Zeit gemütlich beisammen

Ostrów (Ostrowo):

Am 23. März 1938 fand im Vereinslokal die ordentliche Generalversammlung der Ortsgruppe statt. Nach Verlesung des Geschäftsberichts durch den Obmann musste infolge eines Formfehlers die Sitzung abgebrochen und auf Mittwoch, den 6. April 1938 verlegt werden. Im Anschluss an die Sitzung um 9 Uhr versammelten sich die Angehörigen der Mitglieder sowie eingeführte Gäste zum Vortrage des Herrn Styra über das Thema „Geschichte des Posener Landes". Der Vortrag und die Form der Darbietung fand bei allen Anwesenden volle Aufmerksamkeit und rückhaltlose Anerkennung. — Im Anschluss hieran fand eine gemeinsame Kaffeetafel statt, bei welcher der Theatergruppe (14 Personen und deren Leitern) durch den Geschäftsführer der Welage und den Obmann der Ortsgruppe der Dank ausgesprochen wurde für die hervorragenden Leistungen, die sie anlässlich des gemeinsamen Winterfestes bei der Aufführung des Schwankes „Der Kampf mit dem Drachen" allen Teilnehmern dargeboten haben. Um Mitternacht trennte sich die bis zuletzt frohe Gemeinschaft.

Ein neuer Meister. Vor der Prüfungskommission in Posen bestand unser Mitglied Herr Wilhelm Fiedelak die Meisterprüfung im Konditorenhandwerk. Wir gratulieren dem neuen Meister und wünschen ihm viel Erfolg in seiner Arbeit.

Poznań (Posen):

Deutscher Messeabend:

Auch in diesem Jahre wieder veranstaltet die Ortsgruppe Posen des Verbandes für Handel und Gewerbe gelegentlich der Posener Messe ihren alljährlichen Messeabend. Schon heute macht die Ortsgruppe auf diese Veranstaltung aufmerksam und bittet alle Mitglieder aus Posen und der Provinz, bei Besuch der Messe in Posen diesen Abend mit den Mitgliedern der Ortsgruppe Posen und deren weiteren Gästen zusammen zu verleben.

Termin: Mittwoch, 4. Mai, 8 Uhr abends — Deutsches Haus — Grobla 25.

Rakoniewice (Rackwitz):

Am Sonnabend, dem 2. April, fand eine Mitgliederversammlung der hiesigen Ortsgruppe statt. Vom Hauptvorstand waren dazu der Verbandsvorsitzende, Herr Dr. Scholz, und der Hauptgeschäftsführer, Herr Dr. Thomaschewski, erschienen. Herr Dr. Scholz sprach über

Die Ortsgruppe verlor ihr langjähriges Mitglied, den Stellmachermeister

Rudolf Gellert

Ehre seinem Andenken!

Verband für Handel und Gewerbe e. V.
Ortsgruppe Rakoniewice.

das Thema „Verbandsarbeit". In etwa zweistündiger Rede gab Herr Dr. Scholz einen umfassenden Einblick in die vielseitige Arbeit des Verbandes für Handel und Gewerbe und überzeugte die Anwesenden von der Notwendigkeit der Existenz und Arbeit dieser unserer städtischen Berufsorganisationen. Er bezeichnete es als völkische Pflicht eines jeden im Handel, Handwerk oder freien Beruf tätigen Volksgenossen, dem Verband anzugehören und in ihm tatkräftig mitzuarbeiten. Die anschliessende Aussprache gab Gelegenheit, Einzelfragen zu beantworten und zu klären. Der bisherige Vorstand wurde darauf geschlossen wiedergewählt.

Rawicz (Rawitsch):

Am 28. März verschied unser treues Mitglied, der Erfinder der Rawitscher Würstchen, Fleischermeister

Albert Scholz

Wir werden sein Andenken stets in Ehren halten!

Verband für Handel und Gewerbe e. V.
Ortsgruppe Rawicz.

Rogoźno (Rogasen):

Kürzlich fand im Lokal R. Petrich eine Versammlung der hiesigen Ortsgruppe statt. Die Versammlung war von Mitgliedern und Gästen gut besucht. Dr. med. Spitzer hielt einen sehr lehrreichen Licht-

bildervortrag über „Rassenkunde des deutschen Volkes". Anschliessend erstattete Herr Molkereidirektor Hatje, der als Vertreter der hiesigen Ortsgruppe an der Beiratssitzung und Mitgliederversammlung des Verbandes teilgenommen hatte, einen ausführlichen Bericht über die genannten Tagungen.

Rogoźno (Rogasen):

Die Ortsgruppe hatte am 8. April 1938 ihre ordentliche Generalversammlung, die von Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und Dipl. Kaufmann Harlos besucht war. Nach Eröffnung durch Herrn Schütz erteilte der Schriftführer Wolter den Jahresbericht, der wertvolle Hinweise für die weitere Arbeit der Ortsgruppe gab. Der Kassenprüfer Molkereiverwalter Hatje gab den Revisionsbericht, der von Rektor Lück ergänzt wurde. Die Entlastung wurde dem scheidenden Vorstande einstimmig erteilt. Die Wahl hatte folgendes Ergebnis: Obmann: Bankleiter L. Wolter, stellv. Obmann: Tischlermeister Apelt, Schriftführer: Bankleiter Wolter, stellv. Schriftführer: Hatje jr., Kassenwart: Hatje jr., stellv. Kassenwart: Tischlermeister Apelt. Zum Beirat der Ortsgruppe wurde Dr. Fritz, zum Stellvertreter Bankleiter Wolter bestimmt. Die Kassenprüfung liegt in den Händen der Herren Lück und Schütz, ihre Stellvertreter sind die Herren Petrich und Prechel. Die Verwaltung der Lesemappe wurde dem Verbandsmitglied Beck übertragen. Die Wahlen, die alle einstimmige Ergebnisse hatten, berechtigen zur Hoffnung, daß die Ortsgruppe sich zu regem Leben gefunden hat.

Anschließend an die Wahl hielt Dipl. Kaufmann Harlos einen Vortrag über die Werbung des Kaufmanns und Handwerkers. Der Vortrag gab Anlaß zu einer lebhaften Aussprache, an der sich alle Mitglieder, sei es als Handwerker, Kaufleute oder Kunden, beteiligten. Erst nach 11 Uhr konnte die Versammlung geschlossen werden.

Ryczywół (Ritschenwalde):

Am Donnerstag, dem 31. März 1938, hatte die Ortsgruppe bei Zitzlaff ihre Monatsversammlung, in deren Mittelpunkt ein Vortrag von Hauptvorstandsmitglied Ing. Schmidt-Posen stand über das Thema „Berufswahl und Berufsaussichten unserer Jugend". Der Vortrag fand allgemeines Interesse, jedoch hatte die Ortsgruppe Angehörige und weitere interessierte Kreise einladen müssen.

Śmigiel (Schmiegel):

Am 12. März hatte die Ortsgruppe im Lokal Fechner ihre Monatsversammlung, die von Herrn Hentschel geleitet wurde. Die Veranstaltug diente im besonderen zur Festsetzung des Arbeitsplanes für das laufende Jahr. Als vordringlich wurde dabei die engere Fühlungnahme mit dem deutschen Landstand unterstrichen.

Szamocin (Samotschin):

Am 26. März fand bei Erdmann eine Versammlung der Ortsgruppe statt, die von den Herren des Hauptvorstandes Dr. Scholz, Rechtsanwalt Grzegorzewski, Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und Bezirksgeschäftsführer Buchwald besucht war. Nach Eröffnung sprach Herr Dr. Scholz über die Grundlagen unserer Arbeit im Verbande. Herr Rechtsanwalt Grzegorzewski gab Erläuterungen zum Grenzzonengesetz und über die Vorschriften, die unsere Volksgenossen in der 30-km-Zone besonders zu beachten haben. Die Ausführungen gaben zu einer Diskussion Anlass. Die aus den Mitgliederkreisen gestellten Fragen wurden von Herrn Rechtsanwalt Grzegorzewski beantwortet. Nach 11 Uhr wurde die Sitzung durch den Obmann geschlossen.

Wągrowiec (Wongrowitz):

Am 30. März 1938 hatte die Ortsgruppe bei Tonn eine Monatsversammlung, die vom Obmann Sattlermeister Marx geleitet wurde. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand ein Vortrag des Herrn Baehr-Posen über die Wirtschaftslage in Polen. Beiratsmitglied Bankleiter Zeytz gab einen Bericht über die Beiratssitzung und Jahreshauptversammlung des Verbandes in Posen.

Wieleń (Filehne):

Die Ortsgruppe hatte bei Duwensee am 10. April 1938 ihre Monatsversammlung, die durch Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und den Kolmarer Bezirksgeschäftsführer Buchwald besucht war. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand ein Lichtbildervortrag des Hauptgeschäftsführers über das Thema: „Kaufmann mitten im Volk". Mitglied Kaufmann Sachse gab einen kurzen Bericht über seine Eindrücke von der Leipziger Messe. Die gut besuchte Versammlung wurde vom Ortsgruppenleiter Kaufmann Kassner mit Dank an die Vortragenden geschlossen.

Zbąszyń (Bentschen):

Die Ortsgruppe hatte bei Mathes am 7. April 1938 ihre ordentliche Generalversammlung, die durch Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und Bezirksgeschäftsführer Donner-Neutomischel besucht war. Nach Erteilung des Geschäfts- und Kassenberichts durch die Herren Heinrich und Pfeiffer und erteilter Entlastung wurde unter Leitung des Hauptgeschäftsführers zur Wahl geschritten, die zum Vorsitzenden und Schriftführer Schlossermeister Heinrich, zum Kassenführer Tischlermeister Pfeiffer bestimmte. Mit dem Amt der Kassenprüfer wurden Bäckermeister Kruschinski und Schuhmachermeister Lüders beauftragt. Die Vertretung der Ortsgruppe im Beirat übernimmt der Vorsitzende Schlossermeister Heinrich, seine Vertretung Bäckermeister Kruschinski.

Nach der Wahl wurde über die weitere Arbeit der Ortsgruppe gesprochen, besonders die Wünsche über die Ausgestaltung der Lesemappe, deren Verteilung in Händen des Obmannes liegt, zur Kenntnis gebracht.

28. Beiratssitzung

am 16. 3. 1938.

Zu der diesjährigen Beiratssitzung waren fast sämtliche Ortsgruppen vertreten, so daß der Verbandsvorsitzende um 11.30 Uhr eine zahlreiche Versammlung begrüßen konnte. Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski verlas im Sinne der Tagesordnung den Geschäfts- und Kassenbericht für das Jahr 1937. Aus dem Geschäftsbericht ging besonders hervor, daß die Verbandsarbeit einen größeren Umfang angenommen hat, daß die Zahl der Besucher der Hauptgeschäftsstelle sich gemehrt hat und auch die Zahl der Mitglieder wieder erhöht werden konnte. Das wachsende Vertrauen zu der Organisation, das in dem stärkeren Besuch der Büros der Zentrale wie auch der Bezirksgeschäftsstellen seinen Ausdruck findet, berechtigt den Verband auch für die weitere Arbeit zu guten Hoffnungen. Auch die Kassenlage des Verbandes ist eine durchaus gesunde. Die Beiträge sind im Berichtsjahre pünktlicher eingezahlt worden. Der Revisionsbericht wurde von Herrn Baumeister Kartmann verlesen. Vor der Entlastung wurde der Etatvoranschlag für 1938 bekanntgegeben, der von der Versammlung einstimmig angenommen wurde. Die Entlastung, die von der Revisionskommission beantragt wurde, wurde von der Versammlung einstimmig erteilt.

In Verfolg der Tagesordnung wurde zu den Neuwahlen geschritten. Die turnusmäßig ausscheidenden Vorstandsmitglieder Rechtsanwalt Grzegorzewski, Tischlermeister E. Hillert und mag. pharm. Weiß sowie die vom Vorstand neu vorgeschlagenen Vorstandsmitglieder Ing. Schmidt und Friseurmstr. Walter-Bojanowo wurden einstimmig gewählt. Dem ausscheidenden Vorstandsmitglied Koenigk-Ostrowo dankte der Verbandsvorsitzende für seinen Einsatz und seine Mitarbeit im Interesse der gewerblichen deutschen Wirtschaft hier.

Von besonderer Wichtigkeit für die weitere Verbandsarbeit ist die Festlegung des Beitrages. Nach lebhafter Aussprache und Diskussion über verschiedene Vorschläge wurde der Antrag des Vorstandes angenommen; demzufolge führen sämtliche Ortsgruppen ihr gesamtes Einkommen an den Verband ab, wobei sie sich 10% des Aufkommens abziehen dürfen, jedoch darf der Anteil der Ortsgruppe in keinem Falle mehr als 20 gr pro Mitglied und Monat betragen. Unter „Verschiedenes" wurden einige Anfragen durch die Geschäftsführung beantwortet.

Die einmütig verlaufene Versammlung, die einstimmig durchgeführten Wahlen gaben ein Bild von der harmonischen Zusammenarbeit, die zwischen den Vertretern der Ortsgruppen und dem Hauptvorstand sowie der Geschäftsführung im Interesse unseres deutschen Wirtschaftslebens hier geleistet wird.

Schluß: 13.45 Uhr.

Wer bar bezahlt, spart mehr im Leben,
Wer bar verkauft, der kann mehr geben!

Kampf dem Borgunwesen.

II. Verbandstagung (Mitgliederversammlung)

am 16. 3. 1938

Um 14.30 Uhr eröffnete der Verbandsvorsitzende im Anschluß an die Beiratssitzung nach einer kurzen Pause die II. Mitgliederversammlung. Als Gäste begrüßte er den Vertreter des Wirtschaftsverbandes stadt. Berufe, Hauptgeschäftsführer Schramm, die Vorstandsmitglieder des Vereins dt. Angestellter, Heinze und Stewner, den Leiter der Berufshilfe, Dipl.-Ing. Schmidt.

In Eröffnung der Generalversammlung verlas Dr. Scholz die Liste der im vergangenen Geschäftsjahre verstorbenen Mitglieder, deren Gedenken die Versammlung durch Erheben von den Plätzen ehrte. Alsdann gab der Vorsitzende die Beschlüsse der vorangegangenen Beiratssitzung bekannt bezüglich neuer Zusammensetzung des Vorstandes und der durch den Beirat beschlossenen Beitragsregelung für das neue Geschäftsjahr. In Verfolg der Tagesordnung erstattete Dipl. Volkswirt Liß den Bericht über die Arbeit der „Merkator" G. m. b. H., besonders über die der 8 Zweigstellen in der Provinz. Aus dem Bericht ging hervor, daß die Merkator im Jahre 1937 die vorübergehende Krise überwunden habe und wieder zu einem gewinnbringenden Abschluß geführt werden konnte. Der Vorsitzende dankte für den Bericht im Namen der Versammlung und Herrn Liß besonders für seine Mitarbeit im Verbande und in der Merkator. Für seinen neuen Wirkungskreis in Warschau wünschte Herr Dr. Scholz Herrn Liß Erfolg und gutes Vorankommen. Gleichzeitig stellte Dr. Scholz der Versammlung den Nachfolger von Herrn Liß, Herrn Dipl.-Kaufmann Harlos vor.

Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski gab alsdann einen Bericht über die wichtigsten Arbeitsabschnitte für das Jahr 1938. Neben intensiver Weiterführung der laufenden Verbandsarbeit in all ihren Zweigen wird an Sonderveranstaltungen des Verbandes im Jahre 1938 geplant: eine Messeveranstaltung im Mai, Besuch der Intern. Handwerks-Ausstellung Berlin, eine Fachschaftstagung für das Lebensmittelgewerbe, eine Obleuteversammlung zur Vorbereitung für die Schulungsarbeit im Winter, Fortführung der Aktion im Kampf gegen das Borgunwesen.

Nach weiteren Erklärungen zu diesem Bericht seitens des Vorsitzenden erhebt sich über die Ausgestaltung und Vertiefung der Verbandsarbeit eine rege Aussprache, zu der die Vertreter der einzelnen Ortsgruppen Stellung nehmen. Vor Schluß der Sitzung spricht Klempnermeister Karaenke-Czarnikau im Namen der Verbandsmitglieder dem Vorstande und der Geschäftsführung den Dank für die geleistete Arbeit aus.

Nach Abschluß der Tagesordnung gibt Dipl.-Ing. Schmidt einen ausführlichen Bericht über die Arbeit der Berufshilfe. Verschiedene Anfragen aus dem Hörerkreise, die durch den Vortragenden beantwortet und aufgeklärt werden, belegten das rege Interesse, das unser Verband der so wichtigen Arbeit der Berufshilfe entgegenbringt.

Um 16.30 Uhr, Schluß der Versammlung mit Dank an Redner und die Erschienenen durch den Vorsitzenden.

Posener Messe 1938

Auch in diesem Jahre findet die Posener Messe vom 1. bis 8. Mai auf dem großen ausgebauten Ausstellungsterrain am Bahnhof, ul. Marsz. Focha statt. Der von der Messeleitung gewählte Termin ist besonders günstig, einerseits für alle die Kreise, die für die Bausaison oder Ernte oder sonstige Sommerarbeiten Maschinen, Werkzeuge, Materialien einkaufen wollen, andrerseits auch für die Besucherkreise, die die drei in die Messezeit fallenden Feiertage — 2 Sonntage und den 3. Mai — gerne für einen Besuch der Messe benutzen werden. Konnen doch viel Handwerker und Kaufleute wochentags ihre Werkstatt und ihren Betrieb nicht verlassen; durch die Feiertage jedoch ist ihnen nun Gelegenheit gegeben, gleichfalls Anregungen und neue Kenntnisse durch den Messebesuch zu gewinnen. Aus diesen Gründen dürfte die diesjährige Messewoche bezüglich der geschäftlichen Abschlüsse, wie auch der Besucherzahl über den bisherigen Veranstaltungen liegen.

Die Messeleitung hat ebenfalls alles getan, um die diesjährige Veranstaltung zu einem vollen Erfolg werden zu lassen. Hierfür spricht vor allem die Tatsache, daß es gelungen ist, für die diesjährige Messe Sonderkontingente für die Einfuhr zu erhalten, die je nach Branche und Herkunftsland der Waren verteilt werden.

Um die Bedeutung der Sonderkontingente richtig zu ermessen, erinnern wir an die Mißstände, wie sie vor zwei Jahren in Erscheinung traten. Damals gelang es, die deutsche Autoindustrie durch Versprechen von Sonderkontingenten zur Beschickung der Posener Messe zu bewegen. Als dann die deutschen Aussteller mit einem für unsere damaligen Verhältnisse riesigen Aufgebot auf der Messe erschienen und zahlreiche Aufträge erhielten, war es ihnen dann nicht möglich, alle diese Aufträge auszuführen, da die angeblichen Sonderkontingente sich als Fiktion erwiesen. Ähnlich verhielt es sich in den anderen Branchen. In diesem Jahr sind die Sonderkontingente einer Mitteilung des Meßamtes zufolge Wirklichkeit geworden. Dadurch hat der Posener Messe eine neue Möglichkeit zur Ausweitung ihres Umsatzvolumens gegeben werden konnen.

Was von besonderem Interesse für Erzeuger als Verbraucherkreis der einzelnen Branchen sein dürfte, sind in diesem Jahr vor allem die **Bearbeitungsmaschinen**, die in den Vordergrund rücken werden.

Seit Beginn der Industrialisierung Polens war das Ausland bemüht, durch günstige Kredite an die polnischen Abnehmer die Ausfuhr von Bearbeitungsmaschinen nach Polen zu fördern und auf dem polnischen Markt zu bestimmen. Dies gelang auch ohne besondere Schwierigkeiten, solange wie die polnische Eigenerzeugung nicht ausreichend war. So wurden z. B. im Jahre 1929, wo der polnische Bedarf wertmäßig rd. 30 Mill. zł betrug, für rd. 23 Mill. zł Bearbeitungsmaschinen eingeführt. Inzwischen ist die polnische Eigenerzeugung sehr schnell angewachsen und beträgt jetzt wertmäßig rd. 20—30 Mill. zł.

Nach Mitteilungen der Messeleitung wird das Ausland in diesem Jahr mit einem stärkeren Angebot von Bearbeitungsmaschinen auf der Posener Messe erscheinen, um den z. T. verlorenen Boden wieder zu gewinnen. Aber auch die polnische Industrie rüstet eifrig für die Messe, so daß der Besucher in diesem Jahr eine besonders reiche Auswahl an modernen Bearbeitungsmaschinen vorfinden wird.

Großes Interesse wird auch in diesem Jahr wieder die **Autoschau** finden. Das Jahr 1937 war bisher für die „Motorisierung" Polens das günstigste. Im Jahre 1936 vergrößerte sich der Bestand der in Polen verkehrenden Kraftfahrzeuge um 3339 Maschinen, während die Zunahme im Jahre 1937 die Rekordziffer von 10 071 erreichte, darunter 8217 Autos. Diese Zahl wäre zweifellos größer gewesen, wenn nicht im Sommer 1937 das Angebot von neuen Wagen so sehr zurückgegangen wäre. Hunderte von Käufern mußten monatelang warten, ehe ihnen der gekaufte Wagen geliefert werden konnte. Es ist auch nicht verwunderlich, daß dann so mancher auf den Kauf verzichtete.

Im lfd. Jahr ist bereits dafür gesorgt, daß diese Schwierigkeiten nicht mehr auftreten können; die Kraftfahrzeughändler sind für die kommende Saison gerüstet. Charakteristisch hierfür ist, daß nach Meldung des Meßamtes die größte polnische Halle, die Halle der Schwerindustrie auf der Posener Messe, schon drei Monate vor Eröffnung der Messe vollständig besetzt wurde. Dank der Steuererleichterungen, die den Käufern von Kraftfahrzeugen gewährt werden, wird auch in diesem Jahr die Nachfrage weiter wachsen.

Aber auch in den anderen Branchen ist ein verstärktes Interesse festzustellen. So wurden z. B. die Stände für die **Büromaschinenindustrie** schon zwei Monate vor Beginn der Messe vollständig besetzt. Auch die Baumesse wird in diesem Jahr dank der engeren Mitarbeit des Verbandes der polnischen Bauingenieure stärker beschickt. In der **Lebensmittelindustrie** wird auch eine weitere Belebung festzustellen sein. Hier geht es vor allem um die Vormachtstellung, die die Lebensmittelindustrie des Zentralen Industriebezirkes der bereits blühenden Posener Industrie streitig machen will.

Starkes Interesse verdient auch die Ankundigung, daß die polnischen **Werkzeughersteller** sich zu einer Gruppe zusammengeschlossen haben und eine besondere Leistungsschau einrichten. Man nimmt sich hier die Gemeinschaftswerbungen, wie sie in Deutschland auf der Leipziger Messe und anderen Veranstaltungen durchgeführt werden, zum Vorbild. Die Gruppe der Werkzeughersteller hat zu diesem Zweck den Pavillon, den die Stadt Lemberg anlassig der Landesausstellung besetzt hatte, auf fünf Jahre im voraus gemietet. Hier soll auch ein elektrischer Harteofen aufgestellt werden, um den Besuchern der Messe die Arbeit an einem mustergültigen Ofen zu zeigen.

Eine Schau der polnischen Erzeugung von **„Ersatzstoffen"** wird ebenfalls eingerichtet. Sie soll den Stand der polnischen Industrie auf diesem Gebiete anzeigen, und bezeugen, daß man nicht von „Ersatz-", sondern von neuen Rohstoffen reden sollte.

Das war nur ein kleiner Teil der Waren, auf die wir glaubten hinweisen zu müssen, der knappe Raum, der uns zur Verfugung steht, gestattet uns nicht, weitere Branchenhinweise zu geben.

Was das Ausland betrifft, so werden auch in diesem Jahr eine Reihe von Staaten **Sonderschauen** veranstalten. **Deutschland** wird auch in diesem Jahr in der Halle 5 wie im vergangenen Jahr einen Reprasentationsstand aufbauen. Außerdem werden zahlreiche deutsche Firmen in den einzelnen Hallen eigene Stande beziehen.

Das Handwerk wird auch in diesem Jahr im Rahmen der Posener Messe eine **Handwerksausstellung** veranstalten. Wir verweisen hier auf unsere Voranzeige über die „5. Allgemeine Polnische Handwerksausstellung in Posen" in der Marz-Ausgabe unserer Zeitung.

Wie wir erfahren, bemüht sich das Meßamt auch in diesem Jahre für die Besucher der Messe Eisenbahnermaßigungen zu erlangen. Nahere Einzelheiten hierüber bitten wir den Tageszeitungen zu entnehmen, da uns vor Redaktionsschluß noch nichts bekanntgegeben wurde.

Buchbesprechungen.

Jak przygotować się do egzaminu mistrzowskiego. — Vorbereitung zur Meisterprüfung. Unter diesem Titel erschien im Verlage des Wielkopolski Związek Rzemieślników Chrześcian w Poznaniu ein sehr praktisches Lehrbuch für Kandidaten, die sich zur Meisterprufung vorbereiten. Aber nicht nur zur Vorbereitung für die Meisterprüfung ist dieses Buch geeignet, es wird jedem Meister bei der Ausbildung seiner Lehrlinge ein willkommener Berater und Helfer sein.

Das Buch enthalt im ersten Teil die Bedingungen zur Zulassung zur Meisterprüfung und ein Verzeichnis der Berufe, die als Handwerksberufe angesehen werden. Der zweite Teil bringt das Programm der Meisterprüfung. Der dritte Teil, der die Ueberschrift „Wiadomości teoretyczne" tragt, umfasst folgende Abschnitte: Polnische Sprachlehre, Wirtschaftsgeographie Polens, Aufbau des polnischen Staates, das polnische Gewerberecht, direkte und indirekte Steuern, vereinfachte Buchführung für den Handwerker, Allgemeines über Wechsel und das Wechselrecht, Wissenswertes über den Scheck und das Scheckrecht, über Genossenschaften, Wissenswertes aus der Sozialgesetzgebung, Wissenswertes aus der Zivil- und Handelsgesetzgebung, allgemeines Wissen aus der Chemie, der Physik, der Naturwissenschaft, geometrische Berechnungen.

Das Buch genügt allen Anforderungen der Vorschriften über den theoretischen Teil der Meisterprüfung, so dass wir es allen Handwerkern, die die Meisterprüfung ablegen wollen, warmstens empfehlen können. Das Lehrbuch ist zum Preise von zł 2.50, bei Zusendung von zł 3.—, im Sekretariat des Wielkopolski Związek Rzemieślników Chrześcian, Poznań, Wały Zygmunta Augusta 15, I, erhaltlich.

Das richtige Verkaufsgespräch

Als verkürzte Leseprobe aus dem „Taschenbuch für den Einzelhandels-Kaufmann 1938".

Das Verkaufsgesprach ist im Zeichen der geschickten und richtigen Verbrauchslenkung von besonders großer Bedeutung. Jeder denkende Kaufmann ist davon überzeugt, daß er sich ein sicheres Vertrauensverhaltnis zu seinen Kunden erwerben muß. Dieses Vertrauensverhaltnis ist die Grundlage zum Aufbau eines Verkaufsgesprachs, das den Kunden veranlaßt, sein Geld für die richtige Ware anzulegen.

Jetzt ist der entscheidende Zeitpunkt gekommen, in dem sich die „Nur-Verteiler" und die liberalistischen Geschaftemacher, die in einer vergangenen Epoche den guten Ruf des deutschen Kaufmanns in weiten Kreisen unseres Volkes in Mißkredit gebracht haben, scheiden werden von dem Einzelhandler, der als wirklich sachlicher Berater seines Kunden durch den Einsatz aller Mittel seines kaufmannischen Könnens, seiner politischen Haltung in vollem Bewußtsein seiner Verantwortung durch die Tat beweist, daß wirkliche Dienstleistung am letzten Verbraucher das Grundprinzip der Arbeit im Geschaft ist.

Immer wieder muß der Verkaufer in vielen Tausenden von Verkaufsgesprachen, die in irgendeiner Weise mittelbar oder unmittelbar von den Aufgaben der Verbrauchslenkung überwiegend beeinflußt werden, in vorderster Front Rede und Antwort stehen, muß Vorurteile beseitigen und die „Sünden" von Außenseitern auszugleichen versuchen durch den Einsatz seines ganzen Könnens. Von der Führung seines Verkaufsgesprachs hangt es ab, inwieweit es ihm gelingt, eine freudige Aufnahmebereitschaft bei allen seinen Kunden überzeugungskraftig zu erreichen. Der beste Schutz gegen schadigende Auswirkungen eines auf mangelhaften Grundlagen aufgebauten Verkaufsgesprachs ist die ehrliche Aufrichtigkeit bei jeder Verkaufshandlung. Denn sie schafft — auf lange Sicht gesehen — bei der Verbraucherschaft das unbedingte Vertrauen zur deutschen Ware und zu dem Geschaft, das sich für den beschleunigten Absatz dieser Waren einsetzt.

Voraussetzung für die richtige Führung eines solchen vorbildlichen Verkaufsgesprachs ist für jeden Verkaufer — gleichgültig ob Betriebsführer oder reisender Kaufmann, gleichgültig ob alte Verkauferin oder jüngster Lehrling! — die sprachliche Ausdrucksgewandtheit, deren Grundlage die unbedingte Beherrschung unserer deutschen Muttersprache ist.

Diese kurz skizzierten **Beispiele**, die im übertragenen Sinne wohl auch für alle Geschaftszweige gelten, zeigen mit aller Deutlichkeit, wo der Hebel anzusetzen ist. Jeder Einzelhandelskaufmann hat heute mehr denn je die Pflicht und Schuldigkeit, dafür zu sorgen, daß bei jedem Einkauf von neuer Ware die zweckentsprechenden Vorbereitungen für den Verkauf getroffen werden.

Beschwerden des Kunden oder Reklamationen lassen sich auf ein Mindestmaß einschranken, wenn sich jeder Kaufmann, jeder Verkaufer zur rechten Zeit, bevor die Ware an den Verkaufstisch kommt, über folgendes unterrichtet:

a) Woraus besteht die Ware?
b) Wozu ist sie zweckmaßig am besten verwendbar?
c) Wie ist sie zweckentsprechend im Gebrauch zu behandeln und zu pflegen?

Zur Beantwortung der ersten Frage ist es durchaus nicht notwendig, daß jede Verkaufskraft alle Teile und Schrauben der zur Herstellung der neuen Rohstoffe notwendigen Maschinen kennt. Die technologische Warenkunde steht heute nicht mehr so im Vordergrund wie früher. An ihre Stelle ist die nützliche Warengebrauchslehre getreten, aus deren Beherrschung der Verkaufer ohne Schwierigkeiten die Diagnose des Warenbildes bei Reklamationen aufbauen kann. Die Gebrauchswertlehre endet also nicht am Ladentisch, sondern reicht z. B. bei Textilwaren bis zur Schneiderstube und zum Wascheschrank, bei Lebensmitteln bis zum Kochherd und zum gedeckten Familientisch. Sie umfaßt in diesem Falle zum mindesten auch die Grundzüge moderner Ernahrungslehre.

Ausgerüstet mit solchen Erkenntnissen ist es jedem Kaufmann im Einzelhandel leicht gemacht, bei Kundenbeschwerden festzustellen:

a) Sach-(Fabrikations- oder Bearbeitungs-)Fehler;
b) Behandlungsfehler (in den Textilgeschaften fast 90 v. H. aller Reklamationen!);
c) Verwendungsfehler (Ware für bestimmten Zweck wirtschaftlich ungeeignet, eingekauft auf Grund mangelhafter Beratung!).

Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Martin Thomaschewski, für den Teil: Handel, Recht und Steuern Diplom-Kaufmann Leopold Harlos, beide Poznań, Aleja Marszałka Piłsudskiego 25. Herausgegeben vom Verband für Handel und Gewerbe E. V., Poznan. Aleja Marsz. Piłsudskiego 25. — Druck: Concordia Sp. Akc., Poznań.